

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品期货保证金开户，零佣金，不限资金和交易量直接申请交易所手续费，任何地方费用比我们低，10倍赔偿差价，咨询QQ：1833691106，手机：13707745808，微信：7help，邮箱：7help@163.com，网站：www.7help.net

7 IBook 实现
随·身·读

问道 蓝渊 / 编著

拓展赚钱思路
优化花钱策略
提高理财意识
掌控经济生活

会赚钱 会花钱

sina 新浪读书
book.sina.com.cn

赚钱有方法，一辈子都有钱花；花钱有诀窍，小钱发挥大作用

一本让你“钱程无忧”的财富智慧书

摆脱“穷忙族”、“月光族”的生存状态，和“房奴”、“车奴”、“孩奴”、“卡奴”彻底说再见。

华夏出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

会赚钱 会花钱

问道 蓝渊◎编著

华夏出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

会赚钱 会花钱 / 问道, 蓝渊编著. —北京: 华夏出版社, 2012.11

(MBook随身读)

ISBN 978-7-5080-7187-9

I. ①会… II. ①问… ②蓝… III. ①财务管理—基本知识 IV. ①TS976.15

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第233514号

出品策划:  华夏文轩

网 址: <http://www.huaxiabooks.com>

会赚钱 会花钱

编 著 问道 蓝渊

责任编辑 陈文龙

封面设计 思想工社

排版制作 思想工社

封面图片 壹图

出版发行 华夏出版社

(北京东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

总 经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 刷 北京通州皇家印刷厂

开 本 720mm × 1020mm 1/32

印 张 8

字 数 112千字

版 次 2013年1月第1版 2013年1月第1次印刷

定 价 18.00元

书 号 ISBN 978-7-5080-7187-9

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换

“治富”规划就是人生规划

我们经常听到人们说：“赚钱是一种本事，花钱是一门艺术。”赚钱与花钱之间存在的辩证关系是显而易见的。只有会赚钱，才能有钱花，这点相信大家都不会否认。

我们都在思考怎样赚钱的问题，为什么这个世界上有那么多的富人和穷人？从表面上看，穷人与富人好像只有钱多钱少的区别，而实际上，穷人与富人最根本的区别是对于资产的使用方式上的区别，或者说是理财观念上的区别。

挣钱是一场心理游戏。富人为什么能够站在财富金字塔的顶端，而穷人要每天在生活的最底层苦苦挣扎？关于这个问题，每个人都会有不同的答案。机

会？能力？一个有钱的老爸？还是中500万彩票的运气？其实，真正的答案就是富人与众不同的逻辑思维方式！富人们的思维方式影响了他们的心态，促成了他们的行动，为他们创造了惊人的财富。而这些思维方式是我们可以学习的，只要我们在心里做个改变，删除穷人的想法，重新安装富人的想法，假以时日我们也可以富有。

这本书告诉大家的是一些鲜为人知的财富规律和投资理财方面的技巧和观念，教您学习怎样像富人一样思考，并且能够让您掌握更专业的投资技巧和理财方法，使您获得较多的回报，迅速跻身于富人的行列。

而有钱花也不能随便花，学会了挣钱的本事，还要学习花钱的艺术。花钱是个学问，俗话说：“钱是挣来的，不是省来的。”会花钱的人往往也会挣钱。所以，我们还要学会花钱，发挥钱的最大功效，从而为我们进一步积累财富创造条件。

此外，这本书摒弃了空洞的说教和说理，通过许

前言

PREFACE

多精彩的小故事，揭示出深刻的财富规律，让您轻松
赢得财富！

最后，衷心地希望我们的努力能够给您带来不一
样的收获和惊喜，因为我们始终坚信：一本好书，可
以改变一个人的命运。



会赚钱，
永远有钱花；
会花钱，
越来越有钱。

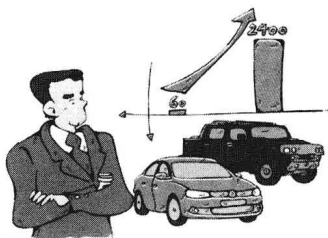
第①篇

思路决定财路——
要想富口袋，先要富脑袋

第一章

掌握规则，善用创富定律积累财富

- 善用长尾理论，无物不赚，无时不赚 004
- 洞悉马太效应，用钱来帮你赚钱 009
- 巧用杠杆，让滑轮效应成为现实 012
- 牢记风和木桶定律，以“活”制胜 018



第二章

筹谋制胜，好思路化为大财富

- 精通“老二哲学”，后发先至 022
- 有效整合资源，组合出奇迹 026
- 关注特殊群体的需求 030
- 盯紧女人，就会有“钱途” 035

第三章

有效合作，在双赢中轻松赚钱

- 要懂得用利益打动对方 040
- 义利双行 043
- 先予后取谋远利 047
- 合作协调，联结财路 052
- 与强者建立互利的伙伴关系 055

第2篇

创富有迹可循—— 汲取中国式富人的财富经验

第四章

善用借势，便可无往不胜

- 借机生财，沙中也能淘出金 062
- 善借名人，传达品牌精神 065
- 借鸡生蛋，白手也能起家 069

第五章

逆反思维，开创财富新天地

- 放“小”抓“大”，大目标才有大回报 076
- 逆流而上，危机也是机遇 080

- 以弱胜强，四两拨千斤 084
- 炼就火眼金睛，挖出冷门背后的真金 088

第六章

突破自我，决胜财富角斗场

- 天上的馅饼，只砸进张开的嘴里 094
- 你才是自己最大的竞争对手 099
- 不做盲从的大多数，赚钱就做“非主流” 102
- 放下面子，只要能赚钱就不怕丢人 106



第3篇

能挣会花——

聪明+理性=财富

第七章

能挣的不如会花的

- 能挣会花，打造品位生活 114
- 把每一分钱用到实处 118
- 理性消费，拒做“buy”金人 123
- 花小钱过精致生活 127
- 让“出租主义”流行到你家 132

第八章

玩转银行——银行不只是存钱罐

- 日常储蓄，为你支招 136
- 贷款——蜗牛沉重的壳 141

- 给银行卡“减减肥” 145
- 别让信用卡“卡”住你 149

第九章

警惕财富杀手的人侵

- 如何应对不可测支出 154
- 如何对付通货膨胀 158
- 不同情况，不同的理财方式 162
- 克服你的“购物癖” 167



第 4 篇

向财富进军—— 学习富人的投资方法

第十章

向富人看齐，制订进军财富的计划

- 设定适合自己的财富目标 176
- 制订实现目标的详细计划 181
- 像玩游戏一样去投资 186
- 忧患意识，成就财富梦想的潜在动力 191

第十一章

提高素养，夯实财富大厦的根基

- 信心，支撑你投资成功的魔杖 196
- 耐性，投资赚钱不可或缺的素养 200

- 善于变通，赢得财富 203
- 有激情，一切皆有可能 207

第十二章

拿出一点冒险精神去投资

- 冒险投资，从认识风险开始 214
- 善于冒险，撑起一座财富大厦 218
- 正确估算自己承担风险的能力 223
- 规避风险，向“钱线”挺进 228
- 不要因为冒险就放弃机会 231



第1篇

思路决定财路

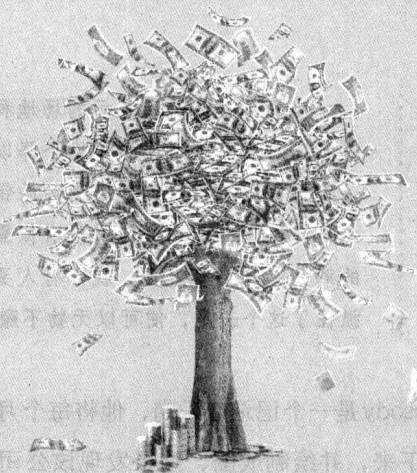
——要想富口袋，先要富脑袋



在现实生活中，一个人的思路往往决定了他会向哪个方向走，而他又会向前走多远。如果缺乏好的思路，即使他再聪明、再有抱负，也会和财富失之交臂。拥有了好的思路，就能够在迷雾中看清目标，在众多资源中发现自己的独特优势，向财富靠近。

第一章

掌握规则， 善用创富定律积累财富



善用长尾理论， 无物不赚，无时不赚

财富
学堂

当商品存储流通展示的场地和渠道足够宽广，商品生产成本急剧下降以至于个人都可以进行生产，并且商品的销售成本急剧降低时，几乎任何以前看似需求极低的商品，只要有人卖，就会有人买。商家抓住了这个长尾，便可以无物不赚。

Rhapsody是一个记录音乐商，他将每个月的统计数据记录下来，并绘制成图，结果发现该公司和其他

任何唱片店一样，都有相同的符合“幂指数”形式的需求曲线——一条由左上陡降至右下的倾斜曲线。左边的短头部分，表示对排行榜前列的曲目有巨大的需求；右边的长尾部分，表示的是不太流行的曲目。短头代表传统的大规模生产，长尾代表新兴的小批量定制。最有趣的事情是深入挖掘排名在40000名以后的歌曲，而这个数字正是普通唱片店的流动库存量（最终会被销售出去的唱片的数量）。

尽管沃尔玛的那些排名4000名以后的唱片的销量几乎为零，但在网上，这部分需求仍源源不断。不仅位于排行榜前10万名的每个曲目每个月都至少会点播一次，而且前20万名、前30万名、前40万名的曲子也是这样。只要Rhapsody在它的歌曲库中增加了曲子，就会有听众点播这些新歌曲，尽管每个月只有少数几个人点播了它们，而且还分布在世界上不同的国家。只要符合一个条件，让经营40万首曲子的成本与经营40000首曲子的成本相差无几，那么把得自40000首曲子以外的利润加总起来，就会赢得一个世界。这就是风靡全球的长尾理论。

简单地说，所谓长尾理论，是指当商品存储流通展示的场地和渠道足够宽广，商品生产成本急剧下降以至于个人都可以进行生产，并且商品的销售成本急剧降低时，几乎任何以前看似需求极低的产品，只要有人卖，就会有人买。商家抓住了这个长尾，便可以无物不赚，无时不赚。

Google是一个最典型的“长尾”公司，其成长历程就是把广告商和出版商的“长尾”商业化的过程。

数以百万计的小企业和个人，此前他们从未打过广告，或从没大规模地打过广告。他们小得让广告商不屑，甚至连他们自己都不曾想过可以打广告。但Google的AdSense把广告这一门槛降下来了：广告不再高不可攀，它是自助的、廉价的、谁都可以做的；另一方面，对成千上万的Blog站点和小规模的商业网站来说，在自己的站点放上广告已成举手之劳。

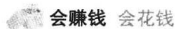
Google目前有一半的生意来自这些小网站，而不是在搜索结果中放置的广告。数以百万计的中小企业代表了一个巨大的长尾广告市场。这条长尾能有多

长，恐怕谁也无法预知。

Google的市值已达到800亿美元，超过时代华纳20亿美元，成为世界第一媒体公司。这就是互联网的力量。这就是长尾的魅力。

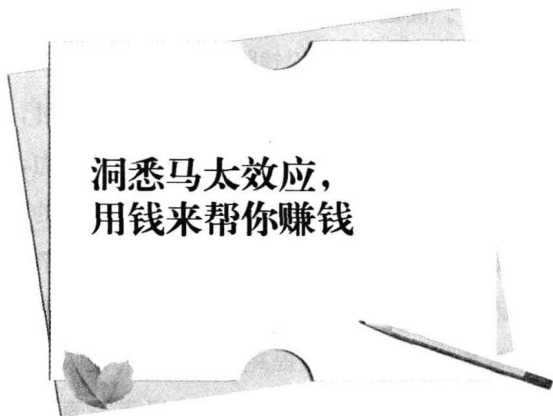
经济领域一直存在着一个传统的经营模式——二八法则。二八法则一直备受各商家的推崇，搞定20%的高端人群就能够为企业带来80%的利润，毕竟是一件事半功倍的事。长尾理论的出现无疑是对二八法则的一种挑战。但是，二者并不矛盾，因为在当前的经济条件下，长尾理论的适用范围主要集中在互联网和数字化经济，长尾理论的经典案例，无论是Google还是亚马逊（Amazon.com），其产品都有一个共同的特点，就是初始固定投入高，边际成本递减。比如，虽然3G网络的建设固定投入巨大，但每新增一个用户的成本，并不需要新的基础设施投入，并且可以平摊原有投资成本，用户越多，相对成本越低。

但与网络产品相对应的实体经济则做不到。例如，沃尔玛必须将同一CD卖到10万张，才能平摊管理



费用，获取利润。具有这样销量的CD连1%都不到。那么想购买韦恩喷泉乐队（FountainsofWayne）、水晶方式（CrystalMethod）最新专辑或其他非主流音乐的6万多消费者又该怎么办呢？他们只能去别的地方买；或放弃寻找，抹平个性，只消费和大众一模一样的东西。

交易成本和维持成本的降低使互联网上存在着一个长长的尾巴，而这条长长的尾巴是可以有效开发的。那些不那么热销的东西积少成多，会产生非常高的价值，也会占据很高的市场份额。交易的费用不断降低，使“做买卖”的门槛不断降低，于是，供给会呈现越来越明显的多样性，只要你稍微花点时间，任何个性化的需求都可能找到供给。这让“长长的尾巴”有更多存在的价值。长尾意味着人人都可以做小生意，也意味着能使小生意得以聚集的市场是桩大生意。利用长尾，你可以无物不赚，无时不赚。



财富
学堂

不管做什么投资，你都必须有血本无归的心理准备，而且就算血本无归，也必须不会影响你的基本日常生活开支，否则就犯了投资过度、风险过高的禁忌。

20世纪60年代，知名社会学家莫顿首次将这种“贫者越贫，富者越富”的现象归纳为“马太效应”。任何个体、群体或地区，一旦在某一方面获得成功和进步，产生积累优势，就有更多机会取得更大



的成功和进步。而这种优势该如何积累呢？以赚钱为例，就是要让钱流动起来，以钱赚钱。

以钱赚钱首先得有钱。刚成为社会新鲜人时，一切皆从零开始，为了进一步深造、累积财富潜力，甚至是为了自己未来创业当老板，需要一笔可观的资金，而这笔钱通常都是靠着我省吃俭用、开源节流而来的。因此，如果我们没有原始资金的话，就需要一方面靠着兼差方式，尽量提高每个月的固定收入，另一方面则运用现金流量表、家庭日记账等简单工具，确实降低生活费用，以求在最短时间内，累积一笔可帮我们以钱赚钱的初始资金。

有些刚踏入社会的新人太过心急，一毕业就从事期货、股票等高风险的投资活动，甚至不惜向父母、亲友借贷大笔资金，这是很危险的行为。在经验不足的情况下，一旦血本无归，就得比别人再多奋斗好几年，甚至可能因此而丧失冲劲，可以说是损失惨重。

等到你手边的钱超过10万元以后，你大概也已经开始进入到以钱赚钱的第二个阶段了。此时你已在社会上工作四五年以上，日常生活费用约只占你薪水的

三分之一左右，于是，你银行存折的数字愈来愈多。随着时光的流逝，以及阅历的增加，你将有越来越多的投资机会，而可供你借贷的地方也会愈来愈多，自然，你也会有愈来愈多的机会可以以钱赚钱。这一个阶段的投资理财策略，可从第一阶段的多看不做，提升为多看少做，尤其尽量不要从事孤注一掷式的搏命投资；就算扩张信用、借钱投资，至少也要控制在薪水足以支付每月利息支出的额度之内。

当你组建了自己的家庭后，便进入了以钱赚钱的第三个阶段。在这个阶段，首先你必须开始规划一辈子的现金流量。如果经过一番精打细算之后，你发现自己会入不敷出、晚景凄凉，那么开源节流、兼差打工的动作还是不可免的。如果你发现自己收入颇丰，支出不大，未来会颇有积蓄，那么不妨以一部分资金大胆地从事“以钱滚钱”的金钱游戏。因此，所谓的投资组合式，可以在这一阶段发挥得淋漓尽致。

但不管做什么投资，你都必须有血本无归的心理准备，而且就算血本无归，也必须不会影响你的基本日常生活开支，否则就犯了投资过度、风险过高的禁忌。

会赚钱 会花钱

巧用杠杆，让滑轮效应成为现实

财富
学堂

雇用员工是商业中的最好杠杆，利用员工的时间和智慧，我们就可以获取更多的金钱。

公元前287年，阿基米德出生在地中海西西里岛的叙拉古城，父亲是位天文学家，在父亲的影响下，阿基米德从小热爱学习、善于思考、喜欢辩论。长大后，阿基米德漂洋过海到埃及的亚历山大求学，他向当时著名的科学家欧几里得的学生柯农学习哲学、数

学、天文学、物理学等知识，最后博古通今，掌握了丰富的希腊文化遗产。阿基米德一生的功绩，莫过于他的“滑轮效应”了。

有一回，阿基米德对叙拉古的国王说：“如果给我一个立足的地方，我将移动地球！”国王一听感到非常吃惊，心想阿基米德是不是疯了，胆敢夸这么大的海口，于是跟他说：“好呀，那你给我表演一下吧，刚好那边有一艘大船，随便你用什么工具和机械，只许你一个人，把这艘船推下水吧！”

阿基米德叫工匠在船的前后左右安装了一套设计精巧的滑轮和杠杆，并让国王拉动一根绳索，只见船慢慢地动起来，最终移到了海里。岸上的群众见此情景欢呼雀跃。国王为此十分钦佩阿基米德的才识，并当众宣布：“从现在起，我要求大家，无论阿基米德说什么，都要相信他！”

在故事中，阿基米德利用的就是滑轮效应。他通过设计一套杠杆滑轮系统，推动了大船。滑轮效应告诉我们，利用身边的一些“工具”，我们可以完成原



会赚钱 会花钱

本无法想象的难题。

那么，我们在商业中又该如何利用杠杆来获取更大的财富，让滑轮效应成为现实呢？

几个世纪以来，商人们一直在做这方面的尝试，他们试图运用杠杆原理产生更大的生产力和更多的利润，使自己更聪明而不是更辛苦地工作，花更少的时间来赚更多的钱。经过实践，他们发现雇用员工是其中最优的方式。现在，几乎所有的大型企业——从福特汽车到索尼公司——都由一个创业者开始，他们都是通过员工来扩展自己的时间和智能。

福特虽然很有才华，但是仅凭他一人的力量，一年顶多只能造一辆车，收入顶多也就几十万；但是通过教员工复制他的系统，利用人这一杠杆的力量，比如工人、工程技术人员，他每年可以造出数以千计的汽车，并且他又利用人——销售员，使他生产的汽车能够销往世界各地。这样，福特就成为历史上曾经最富有的人。

下面我们可以再来看一看，一个汽车销售员迈克是如何运用杠杆原理来使他的时间成倍地“增长”的。

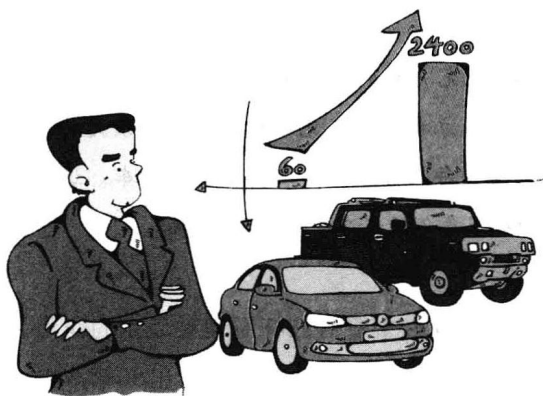
作为一名汽车销售的资深人士，迈克从事这一工作已经将近20年了。20年来，他平均每年可卖出60辆汽车。由于每天能向顾客展示的汽车十分有限，不管迈克多么努力，他每周也只能卖出一辆汽车。经过仔细考虑，迈克决定开一家小公司。

公司成立之后，迈克共招募了40名顶尖的汽车销售员，他们每人每年都可以卖出60辆汽车。这意味着迈克的公司每年的汽车销售量为2400辆。

现在，我们来看看杠杆原理对迈克的作用。凭他一个人的力量，迈克每年可以卖出60辆汽车；而通过公司这一杠杆，迈克卖了2400辆，效率是以前的40倍，也就意味着迈克拥有着相当于以前的40倍的时间。这就是“事半功倍”的含义。

由此可见，雇用员工是商业中的最好杠杆，利用员工的时间和智慧，我们就可以获取更多的金钱。当一个典型的工人用时间来换金钱时，他的收入只会以线性方程增长，即一个单位的时间相当于一个单位的金钱。而老板们则会通过他的雇员来“增加”自己的

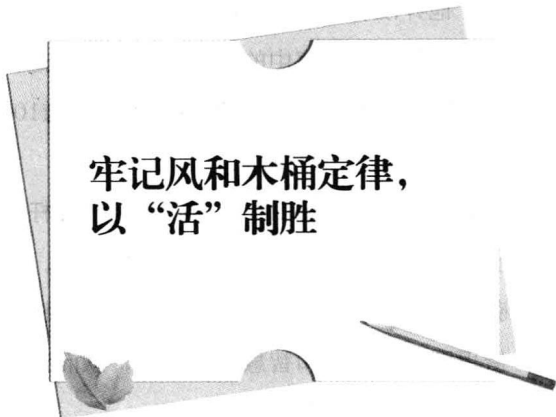
会赚钱 会花钱



◎ 公司成立之后，迈克共招募了40名顶尖的汽车销售员，他们每人每年都可以卖出60辆汽车。

时间和精力。他并没有单凭自己的努力来挣钱，而是赚每一个雇员所创造的价值中的一定比例。这也是美国石油大王保罗·盖蒂所表达的意思：“我宁愿赚100个人的1%，而不去赚自己的100%。”

可见，真正的财富创造由于有一个称为“杠杆”的概念的介入，避开了“时间换金钱”的陷阱。因此，要想获取更多的财富，你必须懂得巧妙借助杠杆的力量，借用别人的时间和智慧为己工作，从而让财富创造中的滑轮效应成功实现。



牢记风和木桶定律， 以“活”制胜

财富
学堂

要想成功，必须要运用发散思维不断地变换解决问题的角度，思考解决问题的最新方法。

商场上流行着一个风和木桶定律，说的是风和木桶虽然“风马牛不相及”，但通过下面的推理，却可以建立联系。

1. 风吹云卷，尘土飞扬。
2. 得眼病的人增多，盲人也随之增多。

3. 盲人增多，则弹三弦琴的人也会增多（古代许多盲人以弹三弦琴谋生）。

4. 三弦琴很畅销，必须有充分的猫皮供应。

5. 猫的数量因而锐减。

6. 猫一减少，老鼠便增加。

7. 老鼠一多，会咬坏洗澡的木桶，必须找师傅补。

8. 修补桶的师傅因不断上门的生意而赚大钱。

上面风和木桶的推理虽然有些夸张，但它的核心——运用发散思维、以活制胜，在商场上却是屡试不爽。

假如你是卖豆子的商贩，豆子卖得动，直接赚钱当然最好；但如果豆子滞销的话怎么办？

首先，你可以考虑将豆子沤成豆瓣卖；假如豆瓣也卖不动，那就将豆瓣腌成豆豉；如果豆豉还是卖不动，就将豆豉加水发酵，制作成豆酱油，从而改卖豆酱油。

其次，你可以将豆子磨成豆腐卖，如果豆腐不小心做硬了，改卖豆腐干；如果豆腐不小心做稀了，改卖豆腐花；如果实在太稀了，就改卖豆浆。豆腐如果



卖不动，搁点盐巴、调料什么的，放上几天，变成臭豆腐卖。如果还卖不动，让它长毛彻底腐烂后，改卖豆腐乳。

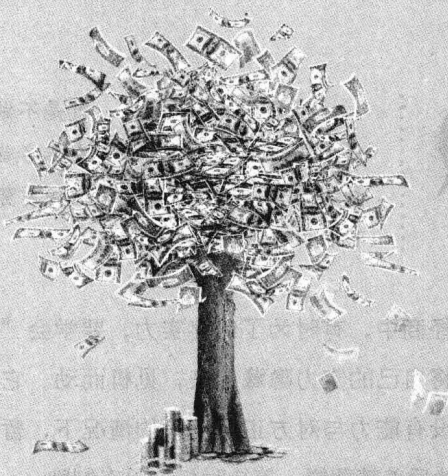
最后，可以让豆子发芽成豆芽，改卖豆芽；如果豆芽卖不动，让它再长大点，改卖豆苗；如果豆苗还是卖不动，干脆再让它长大些，当作盆栽卖。而且，为了卖得好，还可以给它起一个很时尚的名字：豆蔻年华。

简单的点子，居然可以折腾出这么多销售方式，这就是发散思维催生的奇效。要想成功，必须要运用发散思维不断地变换解决问题的角度，思考解决问题的最新方法。针对同一个问题，沿着不同的方向去思考，在思考中，不墨守成规，不拘泥于传统，不受已有知识的束缚和固定范围的局限，这样才能探求出不同的、特异的解决问题的方法。

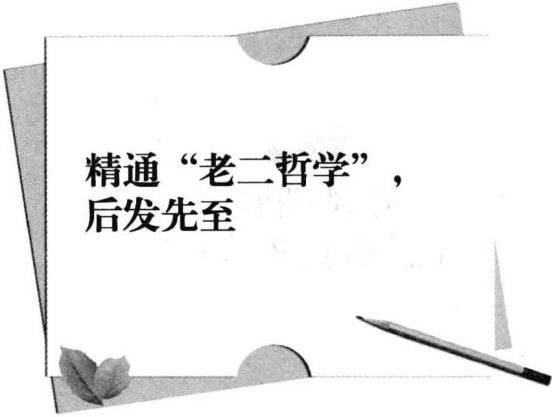
发散思维并非天生，它来源于平日对事物的观察、对信息的留心，以及对自己发散性的思维方式的有意培养。牢记风和木桶定律，运用发散思维，那么致富的道路就会一路畅通。

第二章

筹谋制胜， 好思路化为大财富



 会赚钱 会花钱



精通“老二哲学”， 后发先至

财富
学堂

所谓“老二哲学”，就是不做第一，不做第三，而只是紧紧跟在排名首位的后面做老二，先隐藏不动，储谋蓄势，瞄准机会再冲刺第一。

在经商中，有时为了保存实力，要学会“韬光养晦”，将自己的实力隐藏起来，见机而动。它可以在没有能力与对方正面竞争的情况下，暂时保存实力，然后养精蓄锐，等待时机，出奇制胜。

在商海竞争的过程中，实力雄厚、强劲的一方总是很傲很狂，自以为“老子天下第一”，在这种情况下，千万不可在他们面前露出你的实力或者潜力，而只有千方百计地“装聋作哑”，作出胸无大志、俯首听命的模样，使其欲与己竞争一番的弦慢慢放松下来，麻痹其思想，最终才能抓住机会克敌制胜。

这其实就被商界中人广为传颂的“老二哲学”。

所谓“老二哲学”，就是不做第一，不做第三，而只是紧紧跟在排名首位的后面做老二，先隐藏不动，储谋蓄势，瞄准机会再冲刺第一。或许是暂时不愿做“出头鸟”，或许是想挂在后面搭个便车，但最终是没有一家会甘居第二的，老二也只是个过渡。

万燕最先做VCD生意，但后来钱都让步步高、爱多他们赚去了。当年万燕花了大把的钱，告诉消费者VCD是好东西。直到市场培育好了，大家都知道VCD是个好东西时，步步高、爱多出手了，建立自己的品牌，完善自己的营销网络，再把价格降下去，成功



了！而为他人作嫁衣裳的万燕呢？在不知不觉中就销声匿迹了。

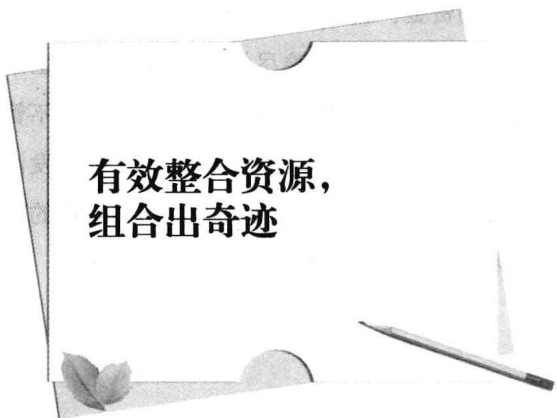
所谓螳螂捕蝉，黄雀在后。甘当老二、能当老二就是做黄雀。好多商人对此颇有感触。他们辛勤开拓市场，但到销售额一旦见好的时候，又生后顾之忧。因为这个时间必然有其他财大气粗之辈跟上，既是后发制人，更以实力制人。某些经商大户对风险较大或无暇顾及的生意，先按兵不动，让其他小商人去开发，等到有利可图时，再迅速开发并取而代之。黄雀之于螳螂式的后发制人，虽有点胜之不武，但作为市场竞争中的一种手段，却没有违背商业道德。这就告诫我们，如果在市场中你的实力并不那么雄厚，那还是甘当老二吧。

需要指出的是，实施“老二哲学”时，信息一定要灵，动作一定要快。

一个商人，在经商过程中能够先发制人当然无可厚非，而“步人后尘”者也不应视为落伍者，特别是对于事业刚刚起步的商人来说，他们在开发新产品

中，由于受到资金、技术、市场等诸多因素的制约，新产品开发步履维艰，很难尽快形成规模、产生效益。解决问题的最好办法就是紧跟领跑者。如果不管自身的实际能力而拼命地往前冲，不仅新产品开发没有形成气候，而且投入市场后难免存在这样那样的缺点，结果犹如自掘坟墓，使自己处于困境。

 会赚钱 会花钱



有效整合资源， 组合出奇迹

财富
学堂

.....
我们要想跨越穷人的围墙，跻身富人
之列，也需从身边的资源出发，将它们有
效整合。

这是一个坊间广为流传的故事：

在一次盛大的国际宴会上，中国人、俄国人、法
国人、德国人、意大利人争相夸耀自己的民族文化传
统，只有美国人沉思不语。为了使自己的表述更加形

象、具有说服力，他们纷纷拿出了具有民族特色、能够体现自己民族悠久历史的文物——酒来碰杯相敬。

中国人拿出古色古香的茅台，打开瓶盖，香气袭人，四座皆惊，众人为之称道。俄国人拿出伏特加，法国人拿出大香槟，意大利人拿出葡萄酒，德国人拿出威士忌。轮到美国人时，只见他把各种酒兑在一起，随之举杯相敬，说：“这叫鸡尾酒，它体现了美国国家的精神——组合就是创造。”

这则意味深长的故事告诉我们，在竞争中角逐，你大可将现有的各种资源拿来为我所用，将它们有效整合，然后静观奇迹的诞生，在竞争中轻松取胜。

其实，富人们都懂得如何利用现有的一切资源为我所用。我们要想跨越穷人的围墙，跻身富人之列，也需从身边的资源出发，将它们有效整合，当你真正开始尝试这样去做时，你就会发现，由组合所产生的奇迹，你也可以拥有。

究竟有哪些资源我们可以整合呢？



1. 别人的金钱

一位亿万富翁就曾说过这样的话：“你不必等到有钱了再去挣钱，只要你拥有人们想要的，你就能拿这些东西去付账。如果你出预付折扣，就能用现金得到你所需。很快，它刚好成为变戏法的现金。”

很多人都错误地认为，只有手头上有大把现金才能解决问题。“如果我中了六合彩，那什么事情都解决了。”事实并不是这样。

毫无疑问，手里有钱，干什么事情都会容易一点。但是我们的解释是：“如果你没有钱就赚不到钱，那么你有钱也赚不到钱。”富人们都是善于整合别人的金钱的人。

2. 别人的经验

如果每一件事都需要自己学习，那么可能你一辈子也学不完，所以我们应学会利用别人的经验为自己服务。

3. 别人的主意

当马克希望成为一个职业演说家的时候，他参加了1974年的美国全国演说家协会会议。在一次听了

协会的联合创始人卡弗特·罗伯特讲述如何创作多作者图书后，马克就在一个月內应用了这个主意。他与基思·德格林一起创作了《站起来，说出来，战胜对手》。他们聘用了14位联合经销商，每人投资2000美元获得1000册书。这是马克的第一次零现金投资。他利用了别人的主意，当年自己就赚取了20万美元。真正的富人懂得从别人的主意中挖金。

4. 别人的时间

大多数人都会以相对较便宜的价格出售自己的时间、才能、关系资源和技能。而富人们却懂得如何才能更好地利用好才华出众的人士来为自己节约时间。

5. 别人的工作

大多数人希望有工作。他们想要的是保险，而不是机会。因此富人们就懂得聘用他人来从事他自己不想做或者没有能力做的工作，通过整合这些人的能力，以使自己不断壮大。



关注特殊群体的需求

财富
学堂

价值取决于需求，“关注特殊顾客做生意”是一个不错的赚钱方法。诚然，有许多的特殊需要已被别人考虑到了，但特殊需要是时刻都在产生和变化着的，因此，只要你眼光独到，总能找到赚钱的捷径。

生活中的每一个群体，相对于别的群体来说都是特殊的群体，都有一些特殊的需要。如果能“用特殊

产品去满足特殊群体的需要”，将眼光或追逐财富的落点放在特殊需求上，为特殊人群提供特殊服务，必定会成为你一个赚钱的思路。可爱的胖女孩朵朵就是靠开了家胖人服装店而大发其财的。

对于一般女孩来说，逛商场天生就是一种享受，但是，对于朵朵来说，因为身材太胖的缘故，逛商场却成了一种痛苦的经历。看着那么多漂亮的衣服穿在别人身上婀娜多姿，而自己却怎么也套不上，真是一件难堪的事情。更为恼火的是，逛遍了整个商场，压根就找不到自己能穿的衣服。不仅如此，每当自己进入一家时尚服装店的时候，总会引起周围一大批奇怪的眼光，好像这服装店不是她可以过来逛的，这让朵朵很尴尬。

有一天，朵朵突发奇想，如果能开一家专门给胖女孩逛的商店，不但有适合她们的衣裳，而且还能让她们在里面找回逛商场的快感，找回她们的自尊，一定会受到极大的欢迎。

说干就干，朵朵租下一家店面，四处购买适合胖

会赚钱 会花钱

女孩穿的衣服，就开张了。事实正如朵朵所料，由于她的小店迎合了胖女孩这个特殊群体的特殊需求，生意出奇的好。

一个胖女孩走进一家胖女孩衣服专卖店的感受和走进一家普通店是不同的。同样，一个盲人走上盲道的感觉和走在普通马路上是不同的，他的心中肯定会充满对社会关怀的感激。一个左撇子见到或听说有专门为他提供各种生活用品的商店，一定会专门慕名而去，同时更会热心地把它介绍给每一个有这样特殊需求的人。这种商店吸引顾客的，不仅是它们有价的商品，更因为它们无价的人文关怀。

价值取决于需求，“关注特殊顾客做生意”是一个不错的赚钱方法。诚然，有许多的特殊需要已被别人考虑到了，但特殊需要是时刻都在产生和变化着的，因此，只要你眼光独到，总能找到赚钱的捷径。

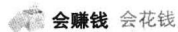
如何在特殊需要上赚钱呢？

1. 必须具有特殊的眼光

只有特殊的眼光才能发现某些特殊的需要。比



○ 朵朵租下一家铺面，四处购买适合胖女孩穿的衣服，就开张了。由于她的小店迎合了胖女孩这个特殊群体的特殊需求，生意出奇的好。



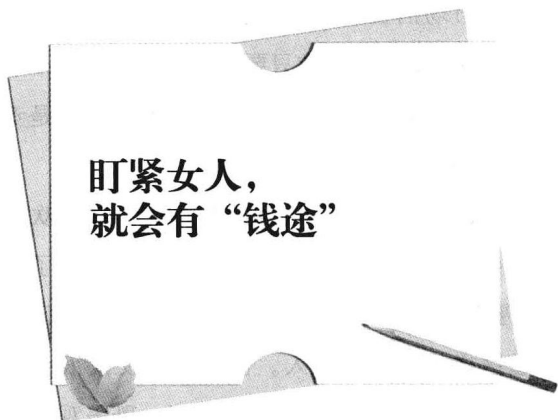
如，城里人和农村人需要的东西有很多是不一样的。
另外，在一个大群体中，又有小群体的特殊需要。这
些都需要我们用特殊的眼光去发现。

2. 要有胆量，敢想敢干

新方法具有开创性，带有一定的风险，那些畏首
畏尾者一般是不敢尝试的。

3. 看准了就马上去做

一味地张望，只会让别人捷足先登，白白错失良
机。



财富
学堂

……
女人是市场消费者的主体。盯紧这个“主体”，生产适合她们的消费品，你不赚钱恐怕都难。

俗话说：男人是个耙耙，女人是个匣匣。又说：男人生在世上是为了大把大把地挣钱，女人活着则是为了大把大把地花钱。实际上就是说，女人掌握世界上花钱的权利。那么，女人理所当然地也成了商家的目标。

会赚钱 会花钱

女人是市场消费者的主体，这句话不用印证也会得到大多数人的认同。你只要在商场里驻足一个小时便会发现，在镜子面前试来试去不厌其烦的都是女人。喜欢逛街和买东西是女人的天性。

女人既喜欢把自己保养得青春焕发，又喜欢把自己打扮得漂漂亮亮。女人这样做其实不光是为了自己，更重要的是给别人看的，尤其是给男人看，因为女人知道这样才能迷住男人。但同时，女人很会算账，知道用男人赚来的钱打扮收拾自己，既美观又经济实惠。

于是，针对女人的高级消费品就应运而生——五光十色的珠宝、项链、戒指、别针、坤表成为使女人高贵的抢手装饰品，高级化妆品、高级礼服、高级休闲服、高级轿车都为女人而生产。这些永远不会饱和的产品为目光远大的生意人赚取了巨额利润。

男人是这个世界的中心，女人又是男人的中心，谁围绕中心的中心做文章，想不赚钱都难。

阿克苏在伦敦开了一家百货店，地理位置相当

好，每天来往的人也很多，可是阿克斯的生意却一直不好。开业两三年了，店里总是冷冷清清的。经过长时间的观察，阿克斯终于发现了问题所在：原来，平时光顾公司的人以女性居多，差不多占到80%，偶尔有男人来商店，也大多是陪妻子购物，很少单独买东西。阿克斯于是果断地决定将自己的百货商店的营业对象限定在女性身上。

这次，他把所有的营业面积全部用上，全部摆上女性的用品。不过，精明的阿克斯这次想出了高招，把正常的营业时间一分为二：白天他摆设家庭主妇感兴趣的衣料、内裤、实用衣着、手工艺品、厨房用品等实用类商品；晚上则改变成一家时髦用品商店，将朝气蓬勃的气息带到商店，以便迎合那些年轻的女性。这样，大部分最有消费实力的女人就被他的经营方针给覆盖了。

尤其是针对年轻时髦的女孩子们，阿克斯可以说是费尽了心思，光是女孩子们喜欢的袜子就陈列许多种，内衣、迷你裙、迷你用品、香水等都选年轻人喜欢的样式和花样进货。凡是年轻女性喜欢的、需要

会赚钱 会花钱

的、能够引起她们购买欲望的商品，他都尽量满足，并把它摆在柜台显眼的位置上。他甚至对别人自吹：“在这里，年轻女孩子喜欢的东西，我是应有尽有啦。”

阿克斯还从国外进口了流行的内衣样式，并对其进行巧妙的宣传：“本店有世界上最风行的新款女士内衣，包您穿了青春靓丽。”没过多久，阿克斯的商店有世界上最流行的内衣的消息不胫而走，许多女性真的如风一般地赶来，争相购买。阿克斯的商店成了女性常来光顾的地方，不久，其分销点就已经达到一百多家，狠狠地赚了女人一笔钱。

正是因为牢记“盯紧女人”的法则，才让阿克斯赚得盆满钵满。

第三章

有效合作， 在双赢中轻松赚钱



会赚钱 会花钱

要懂得用利益打动对方

财富
学堂

……
着眼于双方的共同利益比着眼于各自的利益更易促成问题的解决，谈判中若想尽早达成对双方都有利的协议，就要懂得用利益打动对方。
……

“我们没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永远的利益”，这是100多年前英国首相迪斯雷利留下的名言。

富人们认为，生意双方在立场上争执不休是难以

达到目的的，因为不同的立场会给双方制造隔阂。要想使生意成功，双方必须着眼于利益之上——因为利益才是谈判双方的出发点。

所以，要打动对方，首先你得了解对方要什么，然后考虑自己能否给对方这些东西。简而言之，首先你要考虑自己获利，然后考虑在自己获利的范围内给对方什么好处。

不给好处对方不予合作，你也无法获利；给的好处小了，对方劲头不高，合作的可能性小，合作程度也小，你获利也就少；只有给对方最大程度的好处，对方才会全力以赴，双方也才能取得最大的利益。

我们往往因为对方与我们的立场对立，就认为对方与我们存在利益上的冲突：如果我们防止对方侵犯我们的利益，对方就一定想来侵犯；如果我们想降低房租，对方就想提高房租。但在许多谈判中，只要深入审视潜藏的利益就可以发现，双方的共同性利益要比冲突性利益多得多。

所以，着眼于双方的共同利益比着眼于各自的利益更易促成问题的解决，谈判中若想尽早达成对方都



与利的协议，就要懂得用利益打动对方。

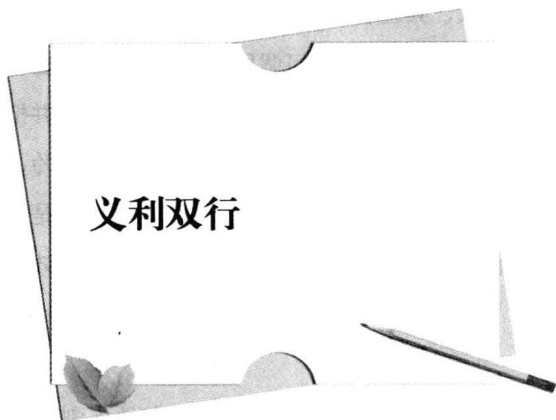
怎样更好地协调双方的利益呢？

1. 拟订一些你本身可以接受的选择方案，然后征询对方的偏好

你希望知道的只是对方偏好哪一项，不必知道对方可接受哪一项。然后你再细分对方偏好的那项选择方案，将之分为两种以上的不同方式，再请对方选择。如果要用一句话来概括如何“契合”的话，那这句话就是：寻找对方损失有限而对你大为有利的方案；反之亦然。在利益上、次序上、信念上、预测上，以及对风险抱持的态度上有差异，正是双方可以“契合”之处。

2. 把双方的注意力都放在谈判的内容上

现在，你正在设法寻找可以改变对方抉择的各种选择方案，以便对方作出令你满意的决定。你要给对方的不是问题而是答案，不是困难的决定而是容易的决定。在这一阶段中，你务必把注意力放在决定的内容上。



财富
学堂

奉行义利双行理念的富人们，不仅在经营中坚持“以义取利，为义让利”，就是在合作伙伴之间，他们也是既保持平等竞争，又保持相互支持与关照的。

“义利之辨”是儒家思想中的一个重要命题。

《论语·子罕》说：“（孔）子罕言利；与命，与仁。”《孟子·梁惠王上》也说：“王何必曰利？亦有仁义而已矣。”儒家先哲勇于言义而羞于言利，

会赚钱 会花钱

但是作为商人，其经营的最终目的不外乎一个“利”字，与“义”似乎无缘。如何调和这里的矛盾呢？聪明的富人们打出了“以义为利、利缘义取”的旗号，并把它作为自己经营道德中的一个重要内容。他们认为，“钱”就好比是“泉”，如果“因义用财”，不仅是流而不竭，而且能广开财源，收到赚大利、发大财之效。在商场中，以义为利、利缘义取的现象非常普遍。

据《休宁碎事》记载，休宁县有一位商人刘淮，曾在嘉兴、湖州等地购囤粮食，某年当地遇灾荒，有人为刘淮庆幸，劝他“乘时获利”，狠狠赚上一笔银两。但刘淮却说：“如此做法，怎比得上让这里的百姓度过灾年、重新复苏呢？这才是大利啊！”结果，刘淮将囤积的粮食全部“减价以贸”，同时还命人煮粥免费提供给饥民。刘淮减价出售粮食，从经营角度来看，虽然放弃了暴利的机会，但自然还是有利可图的，不过，刘淮这种利益的获得，又与其“义举”联系在一起。这是徽商“利缘义取”、“义中取利”的典型一例。

又据光绪《婺源县志》卷三十四《人物·义行》记载，婺源县庆源乡有一位因家贫而“弃儒服贾”的商人詹元甲，在外出经商时结交了当地太守陈其崧。其年当地大灾，严重缺粮，太守陈其崧出府库银20余万两，委托詹元甲去外地采办粮食。既至，旅店主人告诉他：“此地买米，例有抽息（回扣），自数百两至千万两，息之数视金之数。今君挾巨资，可得数千金。此故例，无伤廉。”詹元甲毫不心动，说：“今饥鸿载途，嗷嗷待哺，予取一钱，彼即少一勺，瘠人肥己，吾不忍为。”詹元甲最终还是“宁可失利，不可失义”，拒绝了金钱的诱惑。

奉承义利双行理念的富人们，不仅在经营中坚持“以义取利，为义让利”，就是在合作伙伴之间，他们也是既保持平等竞争，又保持相互支持与关照。特别是生意上有关系的合作伙伴，他们会竭力维护，哪怕明明知道与对方做生意不赚钱，也不会分道扬镳、中途绝交。万一对方倒闭了，自己的债务收不回来，他们也就听之任之，只当是交了学费。



民国初年，双盛公财东杨老五欠了复盛全6万两银子，因为无法偿还，杨老五只是给乔映霞磕了一个头，就算了事；还有大顺公绒毛店欠复盛全1000块大洋，只是还了一把斧头加一个箩筐，这样就两清了。

类似的例子数不胜数，这种“为义让利”的宽阔胸怀，足以让现代好多商人无地自容。

创业者要遵守最起码的商业道德，本着“君子爱财，取之有道”的游戏规则，这样才能实现利益的增长和企业的壮大。而且在成功之后，还应该“取之于社会，用之于社会”的胸襟和责任感。

俗话说：“信义通商”、“义招天下利”。说的就是义和利之间的辩证关系。在经商中以仁经商，义中取利，对待合作伙伴为义让利，生意自然没有不兴隆的道理。



先予后取谋远利

财富
学堂

“予”也不是没有目的、没有原则的予，这种予需要人有超常的眼光，看到“予”后的“利”，且这种“利”往往要大于现在的“予”，也即“舍小利赢大利，放长线钓大鱼”。只有这样的“取予”，才能赢得别人得不到的利益。

取予之道是一条被无数经营者运用过的成功策略。
我们知道，取和予是同一事物的两个方面，在商际关系

中处理好取和予的关系，定会取得长远的利益。

商界巨贾胡雪岩创业的第一步是设立阜康钱庄。尽管钱庄有王有龄的背后支持及各同行的友情“堆庄”，然而，如何才能在广大储户中打开局面呢？胡雪岩想出了一个“放长线钓大鱼”的妙计。

胡雪岩把总管刘庆生找来，令他马上替自己立16个存折，每个折子存银20两，一共320两，挂在自己的账上。刘庆生虽不明白胡雪岩为什么急着让开这么多存折，但因是东家吩咐的，就去办理了。

待刘庆生把16个存折的手续办好并送过来之后，胡雪岩才细说出其中的奥妙。原来，那些按他的吩咐立的存折，都是给抚台和藩台的眷属们立的户头，并替他们垫付了底金，这样再把折子送过去，自然就好往来了。

“太太、小姐们的私房钱，当然不太多，算不上什么生意，”胡雪岩说，“但是我们给她们免费开了户头，垫付了底金，再把折子送过去，她们肯定很高兴，她们的碎嘴就会四处相传，这样，和她们往来的达官贵人岂不知晓？别人对阜康自然就另眼相看了。咱们阜康钱庄的名声

岂不就打出去了？到头来还会没生意做吗？”

刘庆生心领神会地点了点头，心中暗自佩服胡雪岩做生意的手法。刘庆生把那些存折送出去没几天，果然，就有几个大户头前来开户。钱庄的同行对阜康钱庄能在短短的几日内就把他们多年结识的大客户拉走颇为惊讶，不知所以然。

胡雪岩不只把目光盯着太太、小姐们等上层人物，他还注意吸收下层社会的积蓄。他没有忽略社会底层这个重要的顾客群体。他知道，下层社会中，虽然每一个人的积蓄不多，但是积少成多，小河也能汇成汪洋大海。更重要的是，下层社会中有些人虽然地位不高，很不起眼，但是由于他所处的特殊位置，往往在事情的进展中能起到意想不到的作用。这一点被胡雪岩善加利用。

在那些存折中，胡雪岩就特地为巡抚衙门的门卫刘二爷准备了一份。胡雪岩经常出入抚台，跟刘二爷也算是老相识了，而今钱庄开业，他送给刘二爷一张存折，一则算是送给老朋友一份薄礼，二则刘二爷是个守门人，从他眼皮底下来往的有名有姓、有头有面

 会赚钱 会花钱



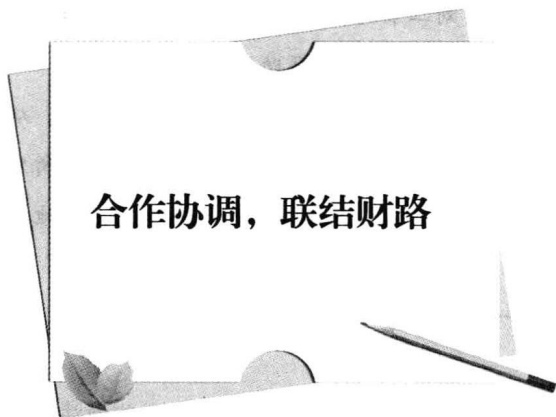
◎ 刘庆生把那些存折送出去没几天，就有几个大户头前来开户。钱庄的同行对阜康钱庄能在短短的几日内就把他们多年结识的大客户拉走颇为惊讶，不知所以然。

的人物不少，刘二爷的信息十分灵通，自己以后或许会在某个方面得到刘二爷的帮助。

后来，胡雪岩真的由于一个极其偶然的機會，从刘二爷那里得来了一个非常重要的信息，即朝廷所发的官票。因此，胡雪岩又掌握了一次先机，大大地发了一笔财。这次成功实在应该得益于他当初“舍”给刘二爷的一笔小财。

在寻常人看来，胡雪岩在经营中的一些做法实在是一些“亏本生意”。但胡雪岩的高明在于，他能看到长远的利益，因此不惜牺牲眼前的小利，而他的投资，往往也都得到了很好的回报。

先予后取是许多富人曾经或正在运用的一条经商策略，但是，他们的“予”也不是没有目的、没有原则的予，这种予需要人有超常的眼光，能看到“予”后的“利”，且这种“利”往往要大于现在的“予”，也即“舍小利赢大利，放长线钓大鱼”。只有这样的“取予”，才能赢得别人得不到的利益。



合作协调，联结财路

财富 学堂

一个人或者一个集体，他们的能力往往是被限制在一定范围内的，突破这种限制的唯一方法，就是与他人进行合作，使自己的能力范围得到延伸，也使自己的财路得以扩展。

说起合作、协调、相信没有一个人会感到陌生。在2005年央视春节晚会上，中国残疾人艺术团的21名聋哑演员向世人展示了一个《千手观音》。这群来自

无声世界的聋人，静穆纯净的眼神，娴静端庄的气质，纤长柔媚的手，金碧辉煌的色彩，脱俗超凡的乐曲……美得令人窒息，炫得让人陶醉。光与影绽放出层层叠叠的佛光普照、博爱四射的神圣之美。无声天使的舞姿，令现实中的一切污秽顿失。那是一种美与文化的结合，那美来自内心与凡世的安宁，来自灵魂和精神的升华。21个演员用整齐划一的舞蹈表达着心灵的语言，给关爱他们的人们传送新春的祝福。最终，《千手观音》以近70%的支持率成为当年“春节晚会”最受欢迎的节目。这就是合作与协调的力量。

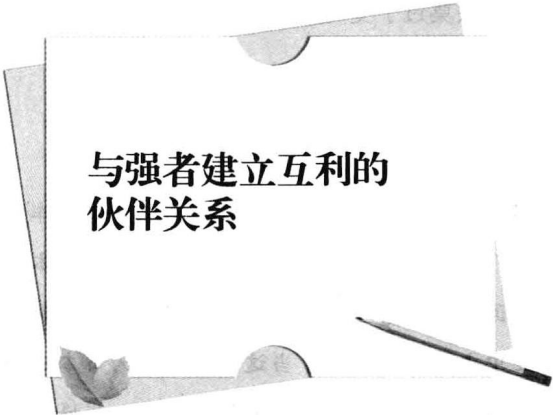
艺术领域如此，商场更是如此，聪明的商人都懂得运用合作与协调来为自己的事业添金加银。

犹太商人的成功就是得益于他们具有同舟共济、团结互助的合作观念。自中世纪以来，各地的犹太商人都能以为自己的同胞提供帮助而感到自豪，把援助别人视为自己的义务与责任。在这一点上，温州人很像犹太人，温州人的骨子里面就有那种“生意合伙做，有钱大家赚”的商业意识。



一位服装界的“大哥大”曾经说：“自己不缺钱，但为什么要和别人合作呢？因为合作的同时不仅能充分发挥‘1+1>2’的资源优势，更重要的是同时将先进的经验、优秀的人才、科学的管理、超前的意识等诸多现代化企业必须具备的竞争条件通通一网打尽。”

合作、协调是联结财路的关键。“旨在谋求更大发展的人，表现出热切的寻求合作的欲望。”一个人或者一个集体，他们的能力往往是被限制在一定范围内的，突破这种限制的唯一方法，就是与他人进行合作，使自己的能力范围得到延伸，也使自己的财路得以扩展。



与强者建立互利的 伙伴关系

财富
学堂

无论市场发展何时，必须承认，相对强大和相对弱小始终是存在的。弱者要保护自身，不为强者所吞食，就必须与强者建立各取所需的互惠关系。

西方有句古谚说：“狮子和老虎结了亲，满山的猴子都精神。”这句话的意思是说，与强者建立互利的伙伴关系会产生出焕然一新的景象。

在商务实践中，这句谚语同样适用。面对强者，



最聪明的做法莫过于变对手为援手，由原来的敌对变成共事。

温州的立峰集团就是一个具有说服力的例子。

在温州，立峰集团一开始只是一个生产摩托车间把座的小厂，老板张峰因开发出防腐性能超过日本标准并填补国内空白的摩托车间把座，而得以在摩托车制造行业中占得一席之地。当这一产品成为日本进口件的替代品、得到了国内市场的认同之后，张峰争取到了中国最大的摩托车生产企业——中国嘉陵集团的合作合同。其后，张峰凭借自己建立起来的良好信誉，寻求与嘉陵集团更深层次的合作。1992年，双方达成协议，共同出资建立瑞安嘉陵立峰摩托车配件有限公司，该公司的注册资金为600万元，由嘉陵集团投资180万元，占总股本的30%，公司专为嘉陵集团生产摩托车间总成零部件。

自从与中国摩托界的老大合作后，立峰集团的产值在3年时间内翻了一番，规模与效益扩大了10倍。在此基础上，张峰又提出将配件生产扩大为整件生产，从而

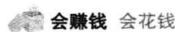
利用了嘉陵集团的技术优势与品牌优势，开发出各种类型的嘉陵立峰摩托车。这些摩托车主要用于出口。

通过这种合作关系，“嘉陵”和“立峰”双方都获得了利润。在“嘉陵”方面，降低了生产成本，取得了合乎质量要求的配件和整车；而在“立峰”方面，则除了获得利润外，还获得了先进的生产技术和品牌知名度，企业的发展也上了快车道。立峰不仅拥有了摩托车整车的生产技术和经验，而且拥有了产品进入市场所不可或缺的资金和先声夺人的声势，还拥有了摩托车销售的既成渠道，可谓“一石三鸟”。及至一切条件都已成熟，由立峰公司独立开发生产的大排量、高档次的重型摩托车“大地摩王”面世了，并迅速通过了技术鉴定，获得了摩托车生产许可证。

从一家生产摩托车零件的小工厂发展成为摩托车市场中的一个巨头，这其中不能说没有嘉陵的功劳。

正是与强者嘉陵建立了互利的伙伴关系，才有立峰的今天。

我们生活在这个社会上，难免要和其他人合作，合



作是成功的土壤，是人类生存的必需。聪明的商人，当然会毫不犹豫地选择与强者建立互利的伙伴关系。

当然，与强者建立伙伴关系并不是一件容易的事，需要你找准与他们的利益交汇点；若无利可图，谁也不会和你合作。生意的本质就是在公平的基础上达到互惠互利。

随着社会的发展，每一个个体都将与其他个体建立互惠关系，这样整个经济才会大步迈进，而人均财富的差距也将开始慢慢缩小。违背市场发展规律和不适合市场发展环境的人都将被市场所淘汰。任何竞争中都不会有输家，唯一的输家将是退出竞争的人。在互惠关系确立之后，所有的个体都是赢家，互相受益。

无论市场发展何时，必须承认，相对强大和相对弱小始终是存在的，弱者要保护自身，不为强者所吞食，就必须与强者建立各取所需的互惠关系。

第2篇

创富有迹可循

——汲取中国式富人的财富经验



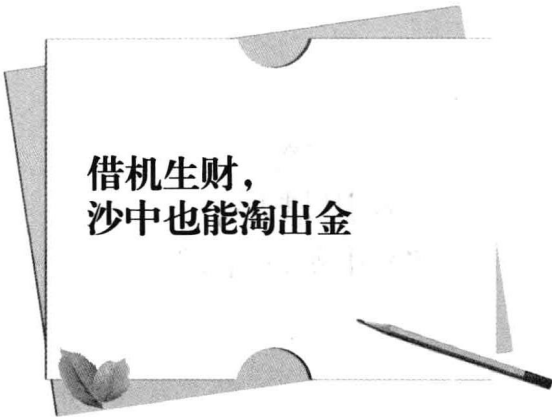
不少穷人在面对创富时，觉得无从下手，不知道从哪儿开始。其实，我们可以从那些成功的创业者里汲取经验，然后再结合自身的实际条件，运用到现实中去。

第四章

善用借势， 便可无往不胜



 会赚钱 会花钱



借机生财， 沙中也能淘出金

财富
学堂

美国著名小说家艾略特曾经说：“生命巨流中的黄金时刻稍纵即逝，除了沙砾之外我们别无所见，天使来探访，我们却当面不识，失之交臂。”

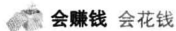
光绪二十六年（1900年），发生了庚子事变，首先是义和拳运动风起云涌，其次是慈禧、光绪仓皇西逃，最后是八国联军占据京师。京师遭受到严重的挫折，特别是经过八国联军的炮轰火烧，大部分建筑倒

塌毁损，修补重建势在必行。

许多人对此麻木不仁，高钰却从中发现了经营的良机。当时北京的淘沙业备受冷落，因为淘沙费工费时，所获也有限。看好这一时机的高钰却认为这是一个有魅力的市场，因为随着局势的稳定，百业待兴，百屋重造，沙子的需求量会越来越大。潜在需求量这么大，而当时有兴趣投资经营的大企业几乎没有，于是高钰当机立断，派人到欧洲用重金定购现代化的淘沙机船。这些船每20分钟就可以从海底挖泥沙2000吨，并自动卸入船舱中。后来高钰拥有先进的挖泥船20多艘，独家生意，利市百倍。

高钰的成功，就在于他很好地借助了由时机所带来的商机，从而在沙里也淘出了大量的金钱。

美国著名小说家艾略特曾经说：“生命巨流中的黄金时刻稍纵即逝，除了沙砾之外我们别无所见，天使来探访，我们却当面不识，失之交臂。”说的就是把握时机的重要性，以及时机在前都不懂得如何借助的遗憾。值得注意的是，借机生财往往需要胆大心



细，下面几点是一定要注意的：

1. 时机要用眼光去搜寻

“机会有时会自己走来，但大多数时候是要我们去找的。”美国第一建设公司的副经理路易先生曾经这么说。时机存在于那个时段，对每个人都一样，但有的人能一眼抓住，有的人却视而不见。区别就在于前者在不停地用眼光搜寻，而后者却永远处于无意识状态。

2. 借助时机不等于投机

有些人是投机分子，他们以别人为踏脚石而爬上高枝。他们企图损人而利己。这类一意孤行、反抗社会的人是享受不到工作乐趣的。

3. 研究未来的发展趋势

机运永远等待着那些在工作中领先别人一步的人。我们平时要多读有关贸易和工商业的杂志和报纸，了解本行本业的新发展。高钰之所以可借机生财，不就在于他深刻了解未来淘沙业的大发展吗？



善借名人， 传达品牌精神

财富
学堂

学会与名人沾边，把名人变成朋友，把朋友变成兄弟，把兄弟变成手足。成了名人的手足，自己也就成了名人；自己成了名人，赚钱就容易多了。

在德国一个偏僻的小镇上，有一家世界上最大的体育用品公司——阿迪达斯公司。这个小镇人口不足2万，而这家公司却有4万名员工，分布在全世界40个国家的子公司。阿迪达斯公司经营各种体育用品，但是

传统的、也最为著名的产品是足球鞋，这些球鞋在各个国家都非常受欢迎，阿迪达斯也成了足球鞋的代名词。

在初创阶段，阿迪·达斯勒兄弟俩在母亲的洗衣房里开始制鞋，他们边制边卖，销售情况良好。兄弟俩不断地在款式上创新，他们不厌其烦地根据每位顾客脚的尺寸、形状制鞋，于是每一双鞋都非常符合买者的需求。种种有利于顾客的经营方式，使他们的家庭制鞋作坊发展得又好又快，没几年就扩展成一家中型制鞋厂。

20世纪30年代，在奥运会来临之前，阿迪·达斯勒兄弟发明了短跑运动员用的钉鞋。他们又派人打探参赛运动员的情况，当得知美国短跑名将欧文斯很有希望夺冠后，便无偿地将钉鞋送给欧文斯试穿。后来欧文斯果然不负众望，在比赛中获得了4枚金牌。于是，欧文斯穿的钉鞋也跟着一举成名，阿迪达斯鞋厂的新产品成了国内外的畅销货，阿迪达斯鞋厂也随之变成了阿迪达斯公司。

用体育明星来创牌子的办法太妙了！此后，

阿迪·达斯勒兄弟俩屡屡使用这种手法。不久，阿迪·达斯勒兄弟俩又发明了可以更换鞋底的足球鞋，然后，他们把新产品无偿地送给了德国足球队。1954年，世界杯足球赛在瑞士举行，不巧，比赛前下了一场雨，赛场上尽是泥泞，匈牙利队员在场上踉踉跄跄，而穿着“阿迪达斯”的德国队却健步如飞，并第一次获得世界杯冠军。

至此，“阿迪达斯”品牌名震海内外，成为世界制鞋业的王者。

阿迪·达斯勒兄弟俩的成功离不开其出色的营销方式。款式的创新、质量的提升是推销产品的重要保证，而依靠顶级的足球明星来做活广告，借举世瞩目的重大足球比赛为品牌做宣传，无疑比一般的广告形式更具说服力。

因此，在经商的过程中，我们应想尽一切办法借助名人效应。当然，要做到这一点，你必须首先与名人沾边，学会把名人变成朋友，把朋友变成兄弟，把兄弟变成手足。成了名人的手足，自己也就成了名

会赚钱 会花钱

人；自己成了名人，赚钱就容易多了。

有人提出异议：“这道理谁都明白，关键是怎么和名人成为朋友？”不妨听一下千金买邻的故事。

在南北朝的时候，有个叫吕僧珍的人，世代居住在广陵地区。他为人正直，有智谋和胆略，因此受到人们的尊敬和爱戴，而且远近闻名。

因为吕僧珍的品德高尚，人们都愿意和他接近、交谈。季雅在吕僧珍的隔壁买了一套房屋。有人问：

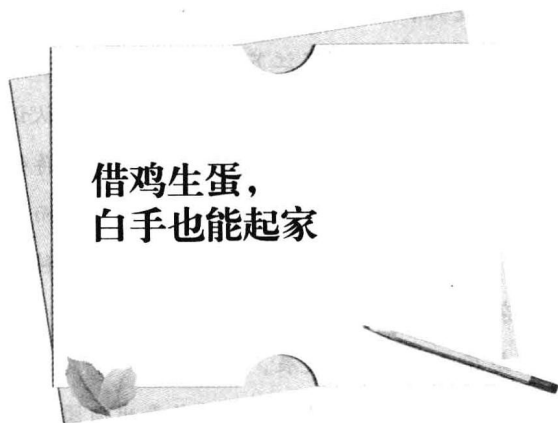
“你买这房子花了多少钱？”

“一千一百两。”

“怎么这么贵？”

季雅说：“我是用百金买房子，用千金买高邻啊！”

可能有人会说，我没有千金买邻的实力，所以交不到名人朋友。但如有季雅千金买邻的勇气和魄力，什么样的名人朋友交不到？一旦和名人沾上边，名人效应也就“信手借来”了。



财富
学堂

……
创业之初，我们有必要与资金雄厚的人联合起来，通过与富人的结合，借助别人的财力，实现自己的梦想。
……

创业之初，我们难免会遇到资金不足、设备不全、技术力量单薄、原材料短缺、市场范围狭窄等困难，我们有必要与资金雄厚的人联合起来，通过与富人的结合，借助别人的财力，实现自己的梦想。

MySee总裁高燃的第一桶金来得有些传奇色彩。

会赚钱 会花钱

2003年夏天，清华大学新闻系本科毕业的高燃在央视节目里第一次看到了江苏远东集团董事长蒋锡培，蒋锡培是一个非常朴实的人，高燃想找机会认识他。没几天，高燃就在校园里遇到了来讲课的蒋锡培。其实蒋锡培早就听说过高燃，他因为家里穷而没有上高中，且又是第一个从中专直接考进清华本科的人，上过杂志。

高燃想在电子商务里发展，于是做了一个商业计划，给了蒋锡培。当时蒋锡培在吉林长春出席团中央组织的会议，高燃下午得知，随即站了一夜火车，第二天凌晨到了长春，双手递上计划。

蒋锡培认为这个行业有机会，同时，他看好这个年轻人。两小时以后，一个口头协议达成了：蒋锡培出资1000万元占65%的股份，高燃以智力出资占35%。高燃笑开了花，跳了起来。第二天回到北京，他找来清华自动化系的几个博士，组成了一个团队。

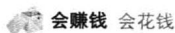
当年6月，蒋锡培一个电话把高燃召去江苏开董事会。要正式决策了，十几个董事、七个监事围成半个圆桌，高燃一个人坐在另一头。在20多个人当中，

上了年纪的董事全部反对，专家学者身份的人也全部反对，他们断定没有赢的机会。只有3个人支持：蒋锡培、一个同样毕业于清华的副总裁、一个女董事。这3个人恰恰是跟高燃私下里熟识的人。还有高燃，一个人坐在桌子的一头“近乎疯狂”地反抗。

下午，董事会闭门研究，高燃回宾馆休息。他心里明白：基本没戏了。1000万元不是小数目，蒋锡培不敢一个人拍板，毕竟寡不敌众。高燃准备好跟他“各走各路”了。

晚上10点，蒋锡培把高燃带到餐厅，要了白粥和咸菜，自己一口气喝了5碗。高燃呆坐着。蒋锡培终于开口了：“高燃，你这个人一定能成就一番事业。”高燃听出了话外之音，就开始只顾喝粥，不去看这个就要拒绝自己的人。蒋锡培接着说：“这个项目风险太大，我们不能同意；我个人非常喜欢这个项目，但是……”后面的话高燃也没听进去，脑袋里嗡嗡响。他又一次几乎绝望了，但却还是要搏一把。

“你害了我！”高燃大声说。蒋锡培显然有一点震惊。高燃不理他，只顾说：“我家里还有几个弟



兄，回去怎么交代？”“当时就有很多人要投我这个项目，就因为跟你关系好，我才过来。马上就毕业了，我的团队没建起来，渠道没建起来，怎么办？”这些说辞，高燃下午在宾馆里已经想好了。

可出乎意料的是，蒋锡培最终答应给他100万元。离别的时候，蒋锡培拍着他的肩膀，说了一句这个年轻人会记住一辈子的话：“这个项目有非常大的风险，但你这个人是没有风险的。”

高燃的电子商务计划果然失败了，几个创业伙伴也在半年后各奔前程。2005年2月，高燃遇到了当年的清华同学邓迪，两个人合开了公司，创立MySee.com，8个月后融进了几百万美元的风险投资。今天，高燃和邓迪管理着100多人的团队。蒋锡培在这个过程中追加了100万元，总共200万元的投资在今天增值了至少10倍。

一年半之后，蒋锡培向《中国企业家》袒露了他当年投资高燃的真实想法：“项目即使失败对他也有很大的帮助，而100万元的损失对我而言并不大；但这个人终究能成功，我也终能获得回报。他能够积极主

动地去把握机会，而有些人，即使面前有机会也不知道去把握。如果没有这100万元，他一样会成功，只是迟早而已。”

当然，富人的力量并不那么容易为我们所用，要想成功地借助富人，我们至少要做到以下几点：

1. 利用三寸不烂之舌

要向能为我们所用的富人们讲述我们的创意，使那些能出钱、出力的人为我们所用。

2. 从为实力较强的富人从事辅助性劳动着手

按照常理，产品的技术含量越高，其经济效益就越好。但是，即使是最先进的产品，也有一些技术含量低的零部件或辅助材料，如包装纸、打包带、包装箱等。这些辅助材料由于技术含量不高，不能带来多少利润，所以富人们很乐意将它们交给外面的个人或企业干，以减少投资，这样，技术力量不强、资金不足的创业者正好可以凭此起步。

3. 建立长期业务关系

这是借助富人力量的关键。所谓借助富人，借



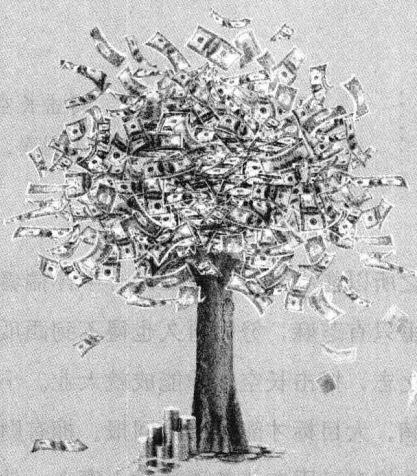
的就是富人提供的长期业务。只要富人的大公司不倒闭，自己的小公司就不愁没有饭吃。当然，要想达到长期合作的目的，就必须讲质量、守信用。

4. 逐步提高技术含量

借助富人的最终目的是让自己更上层楼。除扩大业务外，还要逐步进行技术和设备的投资，为承担技术含量更高的工作做准备，这样才能获得更大的利润，不断壮大自己。

第五章

逆反思维， 开创财富新天地



会赚钱 会花钱

放“小”抓“大”， 大目标才有大回报

财富
学堂

只有具备鸿鹄之志，搏击长空，才能成就大业。小目标只换来小利润，大目标才能得到大回报。

富人之所以能致富，就是因为心中怀揣着伟大的目标。眼里只有芝麻，努力再久也得不到西瓜。只有具备鸿鹄之志，搏击长空，才能成就大业。小目标只换来小利润，大目标才能得到大回报。拥有财富梦想的人绝不会将自己困在普普通通的小事上，他们眼里

只有最好、最高、最强。郭台铭就是一例。

郭台铭，中国台湾首富，1974成立鸿海塑料企业有限公司，2001位列《福布斯》“全球亿万富翁”第198名，同年鸿海赢利1442亿元台币，成为台湾民营企业的龙头。

郭台铭一开始就秉承做事就做大事的信念。

位于深圳宝安区龙华的鸿海精密工业股份有限公司有员工27万人，相当于美国新泽西州纽瓦克市的总人口。位于该区的几十家公司包括世界著名的苹果公司、惠普电脑、摩托罗拉，此种规模世界罕见。员工餐厅每天要提供15万份以上的午餐，每次用接近11吨的大米。过去的10年，鸿海精密公司迅猛增长。

刚到深圳的时候，郭台铭一次买下500亩土地用于厂房建设。这在当时已是大手笔。那个时候，很少有台商到深圳投资，有也是规模不大的企业。那时的鸿海在台湾地区早已开创出一片天地，但不安于现状、要做就做最大的郭台铭把目光投向了市场更为广阔的大陆。为了使公司的技术和设备达到国际顶尖水平，

会赚钱 会花钱

他的公司只与世界一流企业合作，戴尔、思科、诺基亚等电讯巨头都是他的合作伙伴。

20世纪90年代末，当很多到大陆投资的台商企业只想依靠内地的廉价劳动力、厂房及政策优惠来提高公司效益时，郭台铭以重金招揽优秀人才，依靠自主创新与其他公司竞争，同时积极与国际接轨。

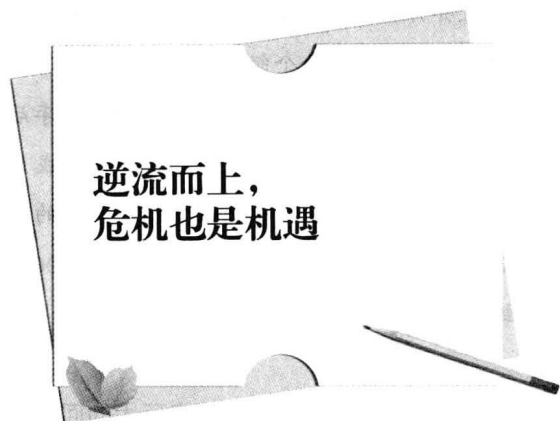
正是凭借只与最强的公司合作、只生产最好的产品、只追逐最高目标的信念，鸿海精密才会有如此大的发展，郭台铭的个人财富才会急剧增加。

目标不同，结果就有差别。有人梦想随遇而安，目标太大觉得艰巨，目标太小又缺乏挑战，奋斗的最初就犹豫不决，财富怎会青睐他？最开始就将梦想指向苍穹的人是幸福的，宏伟的梦想是鞭策他们前进的最强大动力。小如蚂蚁的目标常常会使人感到懈怠，缺乏奋进的恒久动力。如果当年郭台铭怀有小富即安的心态，取得一点小成功就沾沾自喜，不思进取，就不会有如今的财富和庞大的鸿海企业。

NBA球星乔丹被称为篮球界的“上帝”，刚开始进入联盟即备受瞩目，一个个纪录被他超越、改写，他曾经获得过6次总冠军、5次常规赛MVP和6次季后赛MVP，但乔丹总在说：“我还会更好，我要成为最强的那个。”无数纪录的打破换来的是数不尽的财富——广告、电影、出书，他的年薪最高达到3300万美元，这就是他的价值，天空才是他的极限。

卡耐基曾说，宏大的目标才能换来巨大的回报。亿万富翁的心永不会在小目标上停留片刻。一朵花再香也无法拥有整座花园的魅力。财富不是简单的算术题，只会算一加一等于二的人不会有大的发展，一万个目标的叠加也不会换来宏大的未来。只有像郭台铭、乔丹学习，将做大事作为不变的信念，你才会拥有非凡的未来。

 会赚钱 会花钱



财富
学堂

任何事物都有两面性，当大多数人只看到弊端，而你却能从中看到机遇时，你离成功就不会太远，离财富也不会太远。

不是所有的财富都在顺境中产生，在逆境中突围的人更可能一飞冲天，得到别人无法获取的财富，而这需要你有非凡的魄力、眼光和胆略。

任何一个寻求财富的人，在自己的奋斗路上都会遇到这样或那样的危机。在危机面前，有的人退缩

了，有的人继续前进。退缩的人，无论选择何种领域都会失败，他害怕危机，危机就会时时出现在他的眼前；而那些顶风冒雨继续前行的人，则会在冲破阴霾后发现，远处有一抹彩虹在等待自己。

2008年世界金融危机爆发，西方经济濒临崩溃，汽车、股票、银行等产业遭受重大打击，汽车行业更是遭受了史无前例的打击。但是，在中国，有一个人却在全球同行业不约而同进入“冬眠期”的时候，他却号令手下三军加足马力扩大生产，要在危机中闯出一片新的天地。此人就是中国吉利集团董事长李书福。

2008年11月6日，在李书福的带领下，年产10万辆轿车的吉利远景湘潭基地正式竣工投产，“全球鹰”正式发布，新车“熊猫”高调亮相。

李书福为什么要这么做，很多人感到不理解。他有自己的见解：“一到冬天，你们就担心中国的汽车工业太弱小，可能会被冻死，你们这个观点是要遇到很多挑战的，对吉利和中国本土汽车工业来说，这次危机其实是财富和机会。因为现在遇到困难最大的

会赚钱 会花钱

是美国的三大汽车公司，它们每年几乎都要亏几百个亿。即使是像奔驰这样的欧洲公司，现在也遇到很大的麻烦。而它们今天遭遇的困难，我早在10年前就预测到了，这是全球汽车工业格局发生变化的必然，也是产业转移的必然。中国汽车是大有可为的！我们现在说汽车出口，不是说我们在国内打不赢了就跑出去，而是这个产业转移带来的必然结果。中国的汽车产业必然会发展起来，对于这点，我是有信心的。”

正是有这样深刻、独到的见解，李书福才会世界经济一片“万马齐喑”的时候，逆流而上扩大生产。他表示：“吉利现在已经进入战略转型期，从以前的‘造最便宜的轿车’转型为‘造最安全、最环保、最节能的汽车’，吉利要用3年时间打基础，5年时间打造消费者最喜欢的汽车品牌，10年时间打造全球领先的汽车品牌。未来几年内，吉利将发布3~5个全新子品牌。”他还表示：到2015年我们的销量将达到200万辆，三分之二出口，三分之一在国内销售。他坚定地认为，欧洲汽车巨头的危机就是中国本土汽车企业的机遇。

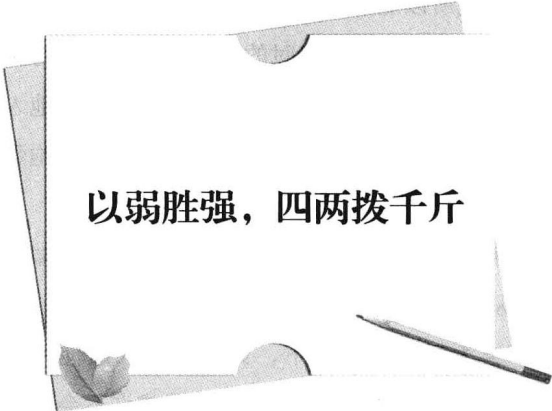
李书福之所以能取得成功，这不仅归功于他的个人能力，更在于他面对困境时的态度和做法。只有勇往直前，抓住危机中的机遇，大力发展自己，想他人不敢想，为他人不敢为，才能变害为利，在他人饱受困境折磨的时候独善其身，并有更大的突破。

任何事物都有两面性，当大多数人只看到弊端，而你却能从中看到机遇时，你离成功就不会太远，离财富也不会太远。试想一下，如果李书福像他人一样，在危机面前减产裁员，自己的公司或许不会受到金融危机的过大影响，却失去了一个发展壮大机会，从而可能被其他公司赶超甚至吞并。

困境对穷人是暗无天日的黑夜，而对想有更大发展的人来说，却是黎明前的第一道曙光。所以，当危机来临，切莫低头后退，要迎头面对，抓住它就是抓住了财富。



会赚钱 会花钱



以弱胜强，四两拨千斤

财富
学堂

一个成功的商人要有魄力，要有敢与一切争锋的精神，不能因为暂时弱小而放弃继续拼搏的信念，勇争第一要成为不变的追求。

有句话叫“弱肉强食”，意思是弱小的总会被强大的吞噬。现实生活中，弱小者也往往是失势的一方，但商场上却有例外。很多商人就是凭着超强的商业头脑和惊人的魄力以小搏大，在竞争激烈的利益博

弈中占得先机，从而成就自己的财富梦想。李泽楷就是其中的一例。

李泽楷在闯荡商场的二十几年时间里创造了一个又一个奇迹，从名不见经传的学生到香港“小超人”。媒体甚至戏言，他一天赚的钱比其父李嘉诚一辈子赚的都还多。人们在感叹李泽楷非凡的赚钱能力的同时，忍不住去研究他辉煌的发家史，其中最值得一提是收购香港电讯。

在李泽楷的盈科数码动力并购香港电讯之前，他在北京的盈科中心很少有人知晓，连出租车司机也说不出具体位置。并购完成后，盈科和李泽楷成了人们口口相传的传奇。

2000年，李泽楷宣布竞购香港电讯之前并不被人看好，那时的他资历尚浅、资金缺乏，而盈科成立才几个月，还没有挣到过钱。据媒体报道，1999年盈科亏损3970万港元，与香港电讯相比是实实在在的“小蚂蚁”。而香港电讯的地位相当于内地的中国电信，它的大股东是英资公司大东电报局，大东是一家跨国公

会赚钱 会花钱

司，员工超过4万人，在全球70多个国家和地区有自己的业务。一段时间以来，香港电讯的赢利相当稳定，总股本119.6亿，被香港人誉为“一只下蛋的金鸡”。

但表面的繁华掩盖不了内在的空虚。在资本市场里，香港电讯的发展前景已不容乐观，短时间的赢利无法使它的远景市场得到活跃，而且还面临其他公司的强有力竞争。区区几百万香港人，几大公司“分而食之”，结果可想而知。因为大环境的原因，英国大股东去意已决，寻找接手公司的事情就提上日程。最开始英国方面接洽的是新加坡电信，但遭到港人和媒体的一致反对，他们不愿让一个外国国有企业控制自己的通讯业，各方争执不下，香港电讯一时无人接手。

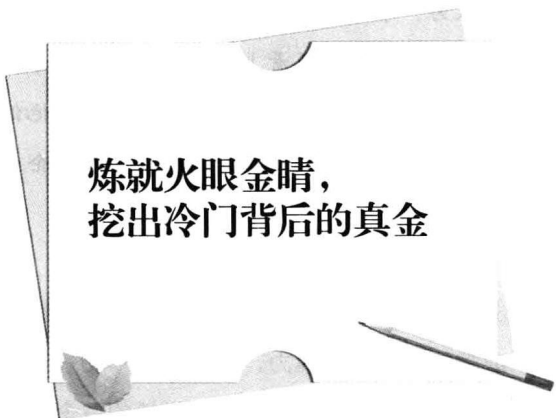
李泽楷就是在这个时候宣布想要收购的，香港人非常高兴。没有钱，李泽楷就着手向银行贷款，中国银行、汇丰银行、巴黎国民银行，以及巴克莱银行等四家银行共贷给盈科130亿美元，综合自己原有资金，李泽楷收购香港电信共花费380亿美元。通过“小鱼吃大鱼”，李泽楷制造了当年最大的兼并案。盈科也一跃成为全球超强企业，李泽楷的个人资产直线上升。

有分析认为，李泽楷决定兼并香港电讯，除了看中它具备的高科技元素，还看上了电讯本身的人才。随着收购的完成，一批顶尖技术人员来到盈科，他们的到来使盈科如虎添翼，成为亚洲最大的互联网企业指日可待。

这就是李泽楷的创富路：以小搏大，四两拨千斤。一个成功的商人要有魄力，要有敢与一切争锋的精神，不能因为暂时弱小而放弃继续拼搏的信念，勇争第一要成为不变的追求。如果当初李泽楷因为自己的“小”而放弃竞购的机会，他就不会取得今天辉煌的成绩，也脱不掉“靠李嘉诚发达”的帽子。

但是“以小搏大”不是莽撞，要懂得运用商业头脑，一味蛮干无异于自取灭亡。只有深刻认清自己的实际能力并准确无误地看清时局后，才能上演“小蚂蚁”扳倒“大象”的好戏。优秀的商人往往是出色的智谋家，商场争夺不比战场冲锋容易多少，只有充分调动自己的智慧，才能将看似遥远的财富拉到自己的身边。

 会赚钱 会花钱



炼就火眼金睛， 挖出冷门背后的真金

财富
学堂

真正有能力赚钱的人会“避热就冷”，在“冷门”里创富，挖别人挖不到的金子。

在会赚钱的人眼里，永远没有“冷门”、“热门”之分，只有把它看“热”还是看“冷”之分。三百六十行，行行出状元。三百六十行里并非行行都是“热门”，但是在眼睛“毒”的人眼里，再“冷”的行业也能淘出“真金”。

在富人看来，遍地都是黄金，只要你练就一双善于发现商机的“火眼金睛”。富人在大街上一站，用鼻子闻一闻，就能嗅出哪儿有赚钱的机会。这当然是夸张。不过，他们的眼睛无论盯着什么，都能从中发现商机，赚到白花花的银子。

有些人做生意总挑热门、焦点，觉得只有这样才能挖到黄金。毋庸置疑，能够引起大多数人的关注，本身就说明了它的吸引力和无限商机。但是真正有能力赚钱的人会“避热就冷”，在“冷门”里创富，挖别人挖不到的金子。出奇才能制胜。

许爱东就是这样一个人从“冷门”里挖出黄金的人。

许爱东曾经是银行职员，现在是经营1400家竹炭商店的老板。

几年前，许爱东的风湿病犯了，最严重的时候连胳膊都抬不起来。一个朋友送给她一床竹炭床垫和几个炭包，说能治好她的病。用了之后，病果然好了。

许爱东对竹炭产生了浓厚的兴趣，她敏锐地感觉到这是个巨大商机。她到朋友所在城市考察后发现，



竹炭货源充足，却没有一家专卖竹炭的商店，全国也是如此。这更坚定了许爱东做竹炭生意的信心。但她的想法却遭到了家人的反对：这是十足的冷门，全国都没人做，你为什么要趟浑水？因为看准了商机，所以许爱东还是下决心做下去。2002年3月，全国第一家名为“卖炭翁”的竹炭专营店在杭州开业。

刚开始，生意惨淡，顾客虽然觉得新鲜，但看的多买的少。一段时间后，许爱东有些支撑不住了，但依然看好竹炭市场的前景，她决定改变思路，重选店址。之后，她就在杭州著名的商业文化街——河坊街租了房，不幸的是，“非典”恰好来临，又是一片萧条。许爱东又面临朋友的质疑和家人的阻挠，但她还是坚持了下来。果不其然，在抵挡住“非典”的肆虐后，营业的第一天收入就超3000元，比以前一个月的收入还多。这更坚定了许爱东继续做下去的决心。

随着竹炭生意越来越好，她已不满足于在家乡开店，许爱东要把自己的竹炭事业发展到全国。2003年8月，她在湖南开设分店。三个月后，她在全国已有一百家分店。2004年，她又开办了竹炭加工厂，扩大

第②篇 | 创富有迹可循



◎ 在抵挡住“非典”的肆虐后，许爱东的竹炭专营店营业的第一天收入就超3000元，比以前一个月的收入还多。



产品深加工和一体化作业。现在，她的事业已遍布全国，一个曾经无人知晓的冷门，被她做成了大生意。

冷门生意最好做也最赚钱。只要有市场，就有赚钱的机遇。冷门之所以被定义为冷，是因为很多人先入为主：别人说它冷，我也觉得冷。很多赚钱的机遇就这样悄悄溜走。如果许爱东当初也像其他人一样对竹炭熟视无睹，面对家人的阻止没有继续坚持而是选择放弃，就不会有现在的成绩和发展。她可能依然是一名普通的银行职员，过着朝九晚五的生活。

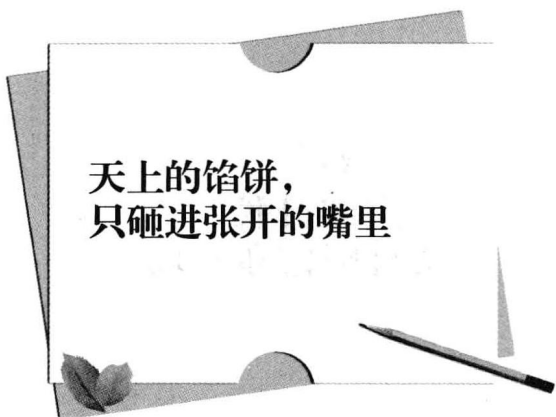
“冷门”的发掘是视野的拓展，也是灵敏的商业嗅觉使然。富人会细心观察身边的每一个领域，冷与不冷不在主观而在市场，他们明白市场决定生意、生意决定财富的道理。那些能从“冷”处着手、钻“冷门”的人，才可能挖到更大的宝藏。生意场上的“冷门”并不可怕，它只是戴了面具的财富，谁能让它显真容，谁就会获得财富。

第六章

突破自我， 决胜财富角斗场



 会赚钱 会花钱



天上的馅饼， 只砸进张开的嘴里

财富
学堂

一个真正抓住机遇的人，会在机遇来临之前做好全方位的准备，只有自己具备了迎接机遇的实力，才会吃到“天上的馅饼”，“肚子”饱了，财富也会慢慢到来。

有这样一句话：“机不可失，时不再来。”每一个机遇都像稍纵即逝的流星，眨眼之间便会消失踪影。如果想抓住财富的尾巴，就要提前做好准备，哪

怕是万分之一的机会，也要拼尽全力去把握。

天上会不会掉馅饼？这是个蠢问题。当然不会，除非在梦里。但是如果有一天真的掉了馅饼，怎么才能接住它？答案只有一个：只有先张开嘴巴，才不会让馅饼落入他人之口。

要想变得富有，很多因素必不可少，机遇就是其中之一。很多人抱怨机遇太少或没有机遇，他们坐等机遇，强调客观原因，而不从自身找答案。这就是他们“错失”机遇的原因。一个真正抓住机遇的人，会在机遇来临之前做好全方位的准备，只有自己具备了迎接机遇的实力，才会吃到“天上的馅饼”，“肚子”饱了，财富也会慢慢到来。

张曼玉现在已是知名的国际明星，电影、广告等工作源源不断，挣钱对她来说已是再容易不过的事了。很多人问她成功的原因，她提到了一个人——王家卫。王家卫可以说是张曼玉的电影启蒙老师，他导演的《旺角卡门》和《花样年华》都由张曼玉主演，一部让她开窍，一部让她享誉全球。所以，张曼玉将

王家卫视为自己的伯乐。

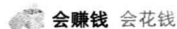
张曼玉说：“在遇到王家卫之前，做演员对我而言就意味着机械地做反应、毫无原因地狂喊、像孩子一样蹦蹦跳跳。而拍《旺角卡门》时，我要寻找感情的深入点。我认识到自己是电影中的一个人，这个人由思想到动作之间的连接构成。我慢慢地一点一点地努力去做。王家卫先是琢磨演员、眼神、服装色彩、物体形态、视觉效果，然后再从这些出发去构思他的作品。和他在一起，我成了一个研究对象。这种拍电影的方式在香港不常见。在香港，电影飞快地拍、飞快地看，速度毫无节制，因为人们不喜欢停顿、沉默，以及缓慢；然而，要成为一个名副其实的演员，这一切都是必不可少的。”

在拍完《花样年华》后，张曼玉又忆起王家卫对她的影响：“王家卫在我最低落的时候出现，他让我有了自信。10年前，我开始想突破自己，但需要有一个合适的人去配合，而王家卫就是那个人。因为他没有剧本，你就没有办法，只能用心去演……和王家卫拍片，我觉得很有安全感，他永远会把我最的一面

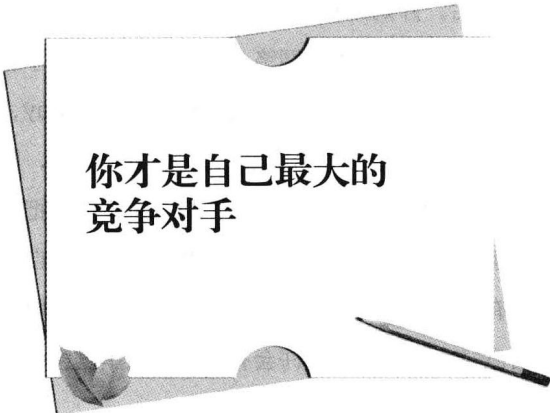
拍出来。王家卫为我打开了一扇门，他使我明白：表演不仅仅是一种陈述，而是要发自内心，需要整个身心的投入，不能光靠脸部或眼睛。”

张曼玉对王家卫充满了敬佩与感激，觉得遇到他是上天赐予自己的机遇。其实王家卫成就了张曼玉的同时，张曼玉也成就了王家卫。王家卫之所以能成为伯乐，前提是张曼玉的确是一匹“千里马”。如果张曼玉仅仅是“花瓶”，如果她本身没有足够的实力，如果她不能够静下心来进入人物内心细细揣摩角色，机会也不会光顾她。

一个能真正抓住机遇的人会抓紧时间修炼“内功”，使自己的实力和机遇相配。这就是富人和穷人的区别：富人敢想敢做，穷人只想不做。不要说幸运的事只青睐富有的人，那是因为富人本身就具备了迎接幸福的能力；穷人只有奋起直追，在拥有成功想法的同时也让自己真正强大起来，这样，有一天天上真的掉下馅饼时，就能牢牢地将它咬在嘴里，而不是被它砸晕。



要想秋天有收成，必须在春天就播种；要想获得机会，总是要事先努力付出。所以，所有渴望成功的人们，当你们梦想有一天获得无数鲜花、掌声和财富的时候，请先静下心来，在面前的土壤里播种、施肥，只有这样，美丽的花朵才会在你的生命中盛开。



你才是自己最大的竞争对手

财富
学堂

人一生或许会遇到很多对手，但自己无疑是最大、最难对付的那个。战胜了自己，也就掌握了成功的最大资本。

人一生或许会遇到很多对手，但自己无疑是最大、最难对付的那个。战胜了自己，也就掌握了成功的最大资本。

“并购了雅虎中国后，我们开始成为所有中国网络公司的竞争对手。”这是马云在阿里巴巴并购雅

虎之后说的话。并购案使阿里巴巴迅速提升了自身实力，成为中国最具竞争力的网络公司之一，各路强手随之而来。“我们惊动了全世界最强大的竞争对手eBay，我们也碰上了世界上发展速度最快的公司Google，国内的互联网公司新浪、搜狐、网易、腾讯也全部都把我们当成竞争对手。”但马云认为最大的威胁还是来自自己。“没有公司会对阿里巴巴构成威胁，真正的威胁来自我们自己。中国市场上也许会有50个和阿里巴巴相似的公司，但是只会有一个阿里巴巴。”

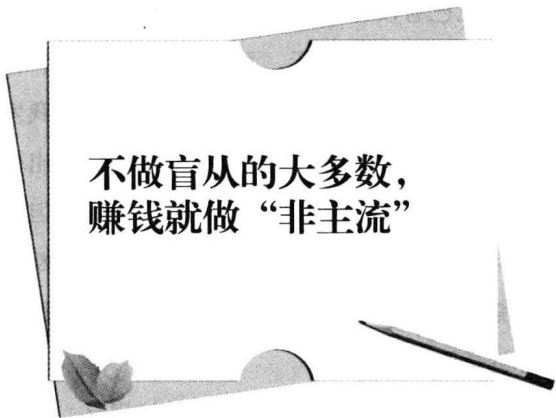
马云就是这么自信，他的自信也有资本：创业8年，身价超过50亿。但是面对诸多的成功和荣誉，他没有志得意满，他很冷静。“首先，荣誉是团队带来的，而不是我一个人的功劳。其次，对于阿里巴巴这么年轻、还处于创业阶段的公司来说，现在过多的荣誉是害处大于益处。”马云认为阿里巴巴还有许多隐患和风险，他要在成功的风口浪尖给自己泼一盆冷水，他担心的对手不是别人而是自己。

在阿里巴巴已经是一家很成功的企业的时候，当各方好评如潮水般涌来的时候，马云看到的却是危

机。“阿里巴巴有没有危机？我觉得危机很大，要不我怎么可能这5年没重过一斤，而且现在越来越瘦？我以前也在想，公司大点可能老板就轻松了，现在我发觉越大越累，CEO天天想的就是危机在哪里。找出公司内部的问题是件好事，有些东西也许今天没用但是可能会成为癌症。作为CEO，必须在公司内部持续关注癌症的癌变，这个很痛苦。你如果真的能够找得到癌症，你就是顶尖人物了。”

马云就是这样，在成功的时候只关注自己，研究自己的优势，也研究自己的不足与危机。马云坚持只让“最优秀”的说话，他坚定地走自己的路，因为阿里巴巴已经走在了最前列；他又时时“提防”自己，找危机、谈差距，不让最强大的对手把自己击败。马云是智者，他明白商战之中不能只寻觅外围敌手，而忽视自己这个最大的敌人。很多人最终失败就是因为太大意，觉得经过数年艰辛努力终于可以享受一番，殊不知享受的时候就是“坠落”之时。想要变得富有，就要向马云学习，成功的时候、受到赞扬的时候，用危机鞭策自己。

 会赚钱 会花钱



不做盲从的大多数，
赚钱就做“非主流”

财富
学堂

当大家都千篇一律地做同样的东西的时候，你的“另类”就成了获取财富的撒手铜。努力让自己不一样，财富就会来到你身边。

任何东西都必须拥有个性，有个性才能生存。犹太人认为：商业的个性就是独有的经商理念、特殊的经营模式、因环境条件差异而不可相互简单模仿的销售品种和价格等要素的总和。

社会的发展日新月异，赚钱却是人们心中不变的念头。怎样才能在竞争激烈的市场中获胜？面对新的赚钱领域，盲从跟风还是坚持自己的特色？当所有人趋之若鹜地扑向同一领域时，即使蛋糕再大，也会因为僧多粥少而得不到太多利益，简单的模仿只会将自己的路堵死，“学我者生，似我者亡”就是这个道理。而那些从一开始就坚持自己特色的人，则会渐渐拨云见日，打造出自己的品牌。

陈佳慧是南京第一家自助式旋转小火锅店的老板，她有着幸福的家庭，有疼她的老公和可爱的女儿，但她想成就一番事业。于是，她投入巨资开创了自己的火锅店。她不希望自己的火锅店像街边的大火锅店似的，一群人围着桌子，赤膊上身，猜拳行令，那样既不雅观，也不会有市场。陈佳慧给它的定位是优雅舒适，消费群是二三十岁的年轻人，他们可以在这里聊天休闲，像咖啡厅一样让人感到舒服。于是她就上网查小火锅的相关信息，终于找到了一种旋转的小火锅。这种火锅的特别之处在于它的自助台上有一



这种火锅的特别之处在于它的自助台上有一个可以自动旋转的传送带，传送顾客需要的菜，客人可方便而快捷地拿菜。因为她的店独具特色，所以刚开业客人就源源不断。

个可以自动旋转的传送带，传送顾客需要的菜，客人可方便而快捷地拿菜。因为她的店独具特色，所以刚开业客人就源源不断。不足一年，她就赚回了130万的成本。现在她的分店正在陆续开业，生意也越来越红火。

陈佳慧的成功源于自己的特色。小小的火锅本不新奇，但独特的定位和新颖的风格却让她早早搭上了财富的班车，有别于他人成了陈佳慧致富的秘诀。所以，当大家都千篇一律地做同样的东西的时候，你的“另类”就成了获取财富的撒手铜。努力让自己不一样，财富就会来到你身边。



财富
学堂

敢于舍弃面子的人能比别人更早一步抓住好机会，也能比别人抓到更多的机会。

一位女孩在路边修鞋，有人问她：“你这么年轻漂亮，大庭广众之下为人家补鞋，不觉得丢面子吗？”这位女孩一边熟练地补着鞋，一边低着头说：“靠手艺挣钱，丢什么面子呀？”

在中国，面子是个大问题，人们常说：人要脸，

树要皮。自古以来，中国就是重农轻商。古代的四大行业，所谓“士农工商”，商业是排在最后的。司马迁作《史记》，将为商贾立传的《货殖列传》排到全书的最后，在司马迁的眼里，商贾的地位连从事看相、算卦的都不如。甚至到了新中国成立后，行业排位也是“工农兵学商”，“商”依旧排在最末。

所以，有的人开始创业时，因为耻于与“商人”联系在一起，就掩饰地说自己做生意是为了创一番事业。但真正的商人毫不掩饰自己的目的，他会理直气壮地说：是为了赚钱！威力打火机有限公司老板徐勇水面对“你创业成功的动力是什么”的提问时，回答说：“就是为了赚钱，过上好日子。”

正是因为这类商人脸皮“厚”，才能赚到别人赚不到的钱。他们认为职业没有高低贵贱之分，加上他们敢为天下先的胆识，决定了他们敢四处闯荡，占据外地人不屑一顾的那些领域，不声不响地富起来。

当年在街上摆摊、依靠擦鞋度日的小擦鞋匠，如今已成为台湾制鞋业的领导品牌之一“阿瘦皮鞋”的



创始人兼董事长，他就是罗水木。他笑着回忆：“年轻时我长得瘦小，体重不到50公斤，街坊都叫我‘阿瘦’，既亲切又贴切。”

20世纪50年代还是一个很多人穿不起皮鞋的年代，擦鞋可谓“金字塔顶端的五星级服务”，但是在台北市延平北路二段“东云阁”大酒家楼下，每天早晨很早时就已形成了一条“人龙”，在“金融一条街”工作的上班族，正排队等候名声响亮的“阿瘦仔”擦鞋，尽管“阿瘦仔”擦一双鞋的价格比吃一顿正餐还贵。只见在“人龙”的最前端，身手利索的“阿瘦仔”拿着猪毛刷和擦布，飞快地给客人的皮鞋上油、擦亮、磨光，同样的程序毫不马虎地坚持3轮，才算大功告成。

在“阿瘦仔”擦鞋摊附近，擦鞋摊、擦鞋店林立，但要想找到“擦3遍，亮3天”的擦鞋师傅，除了“阿瘦仔”可说是“别无分号”，“擦鞋找阿瘦”的口号不胫而走。

“我绝对不会因为客人多，为了抢时间而减少一道工序。”罗水木骄傲地说，“客人的眼睛是雪亮

的，即使能骗得了一时，客人终究会发现。”10岁就辍学的他，头脑中有一种模糊的“品牌观念”——“阿瘦仔”的招牌，沾不得一点儿灰尘。

创业路上不乏艰难险阻，即使是擦皮鞋，罗水木也全心投入，最终他获得了顾客的信任，从台湾街头一个不起眼的小擦鞋匠，成长为年营业额超过30亿元新台币（约合6.8亿元人民币）的“龙头企业”的老板。

在成功的商人看来，面子不值几个钱，能赚大钱才算有面子，这是成功商人独特的“面子观”。在他们的观念中，如果你想在社会上闯出一条道来，就要放下身份和面子，让自己回归到“普通人”；同时，也不要在乎别人的眼光和批评，做你认为值得做的事，走你认为值得走的路。

放下面子更易获得成功，因为敢于舍弃面子的人，他的思考富有弹性，不会有刻板的观念，而且能吸收各种资讯，形成一个庞大而多样的资讯库，这将是他的本钱。敢于舍弃面子的人能比别人更早一步抓住好机会，也能比别人抓到更多的机会，因为他没有



会赚钱 会花钱

面子的顾虑。

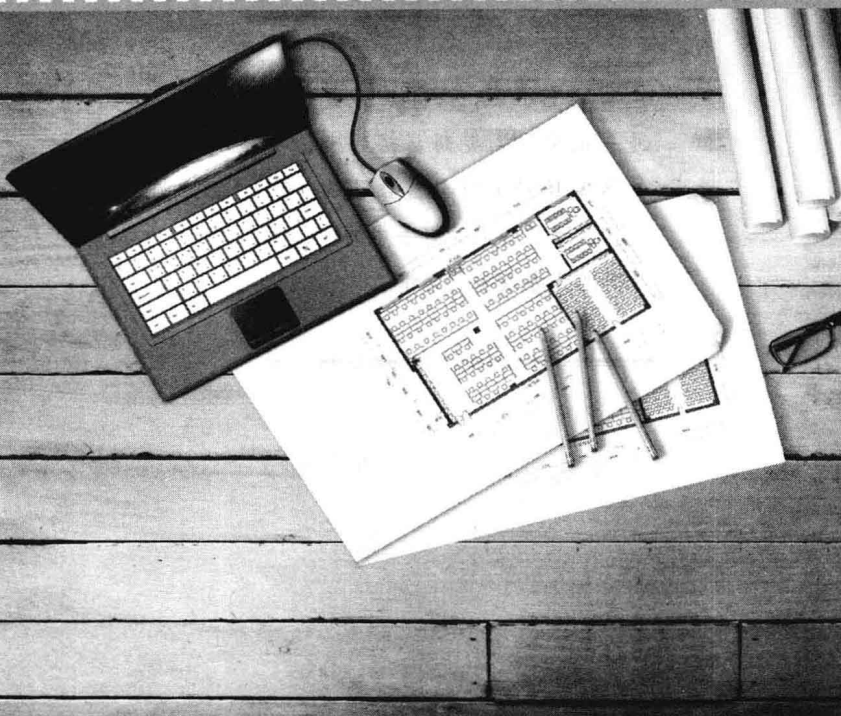
俗话说，可怜之人必有可恨之处。对于那些为保住面子而不愿努力打拼搏挣钱的可怜人，成功的商人是最瞧不起的。

你可能会说：成功的商人当初不也一贫如洗吗？但他们能丢掉面子，顶着压力努力赚钱。“自助者，天助之”。成功的商人能赚钱而且赚了钱，也就在情理之中了。

第③篇

能挣会花

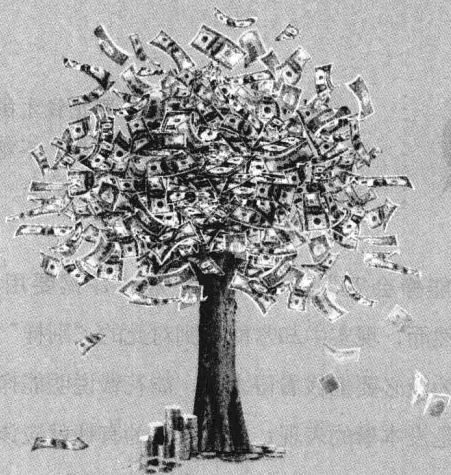
——聪明+理性=财富



“吃不穷，穿不穷，算计不通一世穷”。要想富裕起来，不仅需要我们不断丰富自己的“腰包”，而且还要管好手中的钱，用最少的钱办最多的事情。

第七章

能挣的不如会花的



生活品位，不一定要花钱才能得到，只要自己动脑筋、动动手，不花钱或少花钱，一样可以过有品位的生活。

一对新婚小夫妻在深圳与人合租了一套月租1800元的房子。男孩在科技园一家软件公司做测试，月薪4000元；女孩当时正在找工作。房子是一间大的一间小的，两屋之间有块巴掌大的方厅。结果这对小夫妻却要住小间，租金是每月800元，但他们生活得很幸福。

每天晚上女孩都在家里做饭，把菜料一一准备好，等男孩一进家门就马上起锅炒菜，稀饭、蒸饺或者炒两碟小菜，两人吃得喷喷香。后来，女孩有工作了，月薪1800元，工作地点比较远，她每天早上6点多开始准备晚上的饭菜，准备到能马上下锅炒制的程度后再去挤公交车，而男孩也在一旁帮着煎鸡蛋、热牛奶，制做早餐。每逢周五晚上，两个人就手挽手去买菜，家里的冰箱储藏的蔬菜、冰冻鱼，几乎都是超市晚9点后买一赠一的包装。周六，有时候女孩会和一盆面，男孩准备一小盆饺子馅，两个人一起边看电视边



包饺子。除了当天吃的以外，还会在冰箱里面冻上一部分。在没有风的春天，两人就喜滋滋地备好饮水机里的纯净水，步行去莲花山打羽毛球，或者就在附近的荔枝公园里随便走走。每次两人都是一脸幸福的样子。平时的晚上，两个人吃完晚饭后，虽然总是那个女孩洗碗，可是男孩也不像有的男人那样在屋里看电视或是玩游戏，而是站在厨房门口和女孩聊天。

这样下来，他们每个月除去租房的800元后才花了600多元。几年以后，他们就攒够了首付，买了一栋面积不是很大的房子。

在生活当中，有许多不必要的消费是我们常会忽略的，甚至有许多事物不需要花钱就可获得。其实，只要用心去揣摩，你会发现有很多生活上省钱的绝招。

在一些重要节日前，应该尽早开始做购物的打算，在价格还未上涨前购物较划算。另外，为了在购物时避免拥挤的现象，最好的逛街购物时间应选择早上或是周一、周二时，这些时间人最少，你会有更多

的闲情和好心情来挑选自己真正满意的东西。

碰到朋友生日或是一些节庆送礼时，总是大伤脑筋不知该送什么，而且多多少少也会为要花钱而心疼。其实，送礼不一定要花大钱才能显示诚意，偶尔亲手制作手工艺品、自己设计卡片造型、发送免费“电子”祝贺卡，或是与好友一同做蛋糕、小点心等，更能够让别人感受到你的用心。而且，在生活中，很多东西都可以废物利用，不一定什么都要花钱才能买得到。

所以说，能挣的不如会花的，每一分钱都要花得有价值，这才是正确的理财观念。



会赚钱 会花钱



把每一分钱用到实处

财富
学堂

生活中到处都需要我们花钱，而口袋里的钱数是一定的，只有把钱花到最合适的地方，才能达到“物尽其贵”。

居家过日子，同样的钱，会买和不会买相差很多。这里就存在一个如何花钱的问题。只有在恰当的时间买到合适的物品，才能说是钱花对了地方。

要培养节俭的习惯，但同时也要注意绕开节俭的沼泽地。“没有投资就没有回报”，“小处节省，大

处浪费”，还有许多家喻户晓的谚语，都说明了错误的节约不仅无益反而有害的道理。

你不能因为拼命节约而失去发展心智和提高能力的机会，不要因此扼杀了你的创造力和“生产力”。要想方设法提高你的能力和水平，这将帮助你最大限度地挖掘你的潜力。把钱花在最需要的地方，其他的问题就能轻松解决了。生活中到处都需要我们花钱，而口袋里的钱数是一定的，只有把钱花到最合适的地方，才能达到“物尽其责”。

把钱花在最需要的地方，试一试，结果会大不一样。

张小姐眼下正忙着筹办婚礼，她和男友决定举办一个隆重喜庆的婚礼，因此买婚纱就成了当务之急。她跑了很多家商场，有的婚纱她不满意，有的合心意却又太贵，她看中的一件法国进口婚纱标价为28000元，一般人哪能承受得了！再说，婚纱也许一生只能穿一次，除了富豪之家，谁也不愿意为这“一次”付出太昂贵的代价。万般无奈，张小姐只得到街上的婚

会赚钱 会花钱

纱出租店挑选，她选了一件样式和那件法国进口婚纱差不多的，日租金300元。她是个很爱干净的女孩子，一想到那么多人贴身穿过这件婚纱心里就不舒服，于是干脆自费把这件婚纱干洗了，花了280元。她总共只用580元就得到了28000元的效果，怎么算都挺合适。

其实，在日常生活中，有很多钱可以省，比如图书、影碟等。如果像张小姐那样只租不买，会划算很多。

有些人很爱看影碟，见到新的就买，结果也不过只看一两次。以每盘碟10元计，如果买100盘，就是1000元；但如果是租，看完100盘也不过才花200元。还有养花，有的人一时心血来潮买上几盆名贵花木回家，却没耐心养护，要不了多久花木就干枯了，白花了钱；但如果与花木租赁公司签订合同，就可以省钱又省心，他们会根据不同季节定期轮换送花上门，每天只浇点水，就可以得到赏心悦目的效果，何乐而不为呢？

英国著名文学家罗斯金说：“通常人们认为，



◎ 张小姐选了一件样式和那件法国进口婚纱差不多的，日租金300元，又自费把这件婚纱干洗了，花了280元。她总共只用580元就得到了28000元的效果。



节俭这两个字的含义应该是‘省钱的方法’，其实不对，节俭应该解释为‘用钱的方法’。也就是说，我们应该考虑怎样去购置必要的家具，怎样把钱花在最恰当的地方，怎样安排衣食住行以及教育和娱乐等方面的花费。总而言之，我们应该把钱用得最为恰当、最为有效，这才是真正的节俭。”



理性消费， 拒做“buy”金人

财富
学堂

……
在每次买东西的时候，要不时地提醒
……
自己——不能再做被商家宰割的“buy”
……
金人，要做理性的消费者！

当今社会，人们越来越追求品牌产品，无论是男士还是女士，都在这方面毫不吝啬，可是往往花着花着就脱离了理性的轨道。比如说，大家开始讲究物品是否时尚，是否流行，是否贵重，若是不够这几样，就拿不出手。可是，你的金钱能否满足这些需要？面



对越来越严重的通货膨胀，你的消费是否该理性一些呢？

要想理性消费，我们该如何去做？

1. 注意产品的性价比

在现今社会，理性消费有着深刻的含义。在省钱的同时，还要注意自己的满意程度，注意产品的性价比。例如，你的一个同事花了3000元买了件风衣，但是又要保养，又怕弄脏，时间久了也就不怎么穿了。这并不是理性消费，3000元的风衣并没有达到最大的使用价值。

同时，过去的节俭主义，也并不是现在的理性消费。如果你只是为了省钱，却买了一堆用不上的物品，那也不是理性消费。接着上面的例子，你也买了一件风衣，100元的，但是由于质量感觉不上档次，所以也没穿过几次。而另一位同事买了一件500元的风衣，质量很好，经常穿。这三者哪一个带来的效果更好自不必说。你可能还会因为100元的档次低，而再买一件更好的。若还没有那件500元的好，你又被比了下去，那早晚你要买件500元的。而花了3000元的那位同

事也可能会回过头来觉得500元的好，也再买一件。核算下来，你们两个付出的要远远超出500元，但物品的性价比都不如花500元的同事的高。

“只买对的，不买贵的。”这是理性消费的真正含义。既不能只图节俭而不图质量，也不能只为奢华而不考虑实际。

2. 不轻易相信广告

有很多商家为了招揽顾客做虚假广告，而消费者一般都不是行家，所以很容易受到迷惑，上当受骗。价格的高低，不能说明真实的性价比，同样，广告更不能。宣传的文字，也只能见了十分信三分，且商家提供给客户的种种诱惑，目的只想让你更多地消费。但最后，看看质量，看看效果，这种消费是否理性呢？

每次快到月底的时候，你的卡刷爆了，信用卡里还欠着钱，你又买了一堆平常穿不出去的衣服，又要为自己小小的奢侈借债生活半个月……这时，你便陷入了自己为自己挖下的陷阱……

谁都想天天有大把大把的钱花，谁都想有个吃



会赚钱 会花钱

不光的家底。但是，有的人没那个条件还要硬撑，做了一个十足奢侈的“buy”金人。这是根本没有必要的！请记住，在每次买东西的时候，要不时地提醒自己——不能再做被商家宰割的“buy”金人，要做理性的消费者！

第③篇 | 能挣会花

花小钱过精致生活

财富
学堂

我们既要自己高兴，又不能让钱包不高兴。其实，合理、精明的消费完全可以经营出高品质的生活。

要拥有精致的生活，当然“随便”不得，追求高品质是每个人的生活目标，但高品质不等于高消费。我们既要自己高兴，又不能让钱包不高兴。其实，合理、精明的消费完全可以经营出高品质的生活。

会赚钱 会花钱

琳琳在结婚前装修了房子，那套美丽的新房给人的感觉是投掷万金，而她并不否认自己花费颇多，但也不无得意地说自己狠狠赚了一把。概括她的原话，大意便是：会花钱就是赚钱。此话怎讲？

原来，琳琳个性独立，创意颇多，在装修前，她列了一份详细的计划书。不像其他人装修房子时，总将一切包给装修队，然后花上几万元落个省事清静，有空时才充当监工角色做一番检查。琳琳是将这装修当成工作的一个重要调研项目来完成的。从选料选材、看市场，到分门别类挑选工人，她足足花了两个月的时间。最后，这个新房的装修花费总价只有广告上最便宜的价位的一半！

琳琳的喜悦不单单是省了这笔本不可少的开支，更大的价值是在于完成一个自己全身心投入的工作所带来的满足感。这之后的成就感同样加倍而来：闺中密友、邻居、客户纷纷前来取经，都抢着要研究她那份详细的计划书。

除了装修房子，琳琳也是个穿衣打扮的高手，在穿衣上既能穿出花样，又讲究经济实惠：花1/3的钱买

经典名牌，多数在换季打折时买，可便宜一半；另1/3的钱买时髦的大众品牌，如条纹毛衣、闪色衫等，这一部分投资可以使你紧跟形势，形象不至于沉闷；最后1/3的钱花在购买便宜的无名服饰上，如造型别致的T恤、白衬衫、运动夹克，完全可以按照你自己的审美观去选择。有时一件无名的运动夹克，配上名牌休闲长裤，那种“为我所有”的创造性发挥，才是最能显示眼光及品位的。

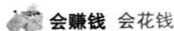
有条件就要过精致一点的生活，这是一种品位，是一种格调。但是不能将精致生活同高消费、奢侈品等同起来，精致生活除了要用钱打造，更主要的是用心去经营。必要的时候，还要学一些省钱的绝招：

1. 定时存款

每月领到工资后要做的第一件事，就是根据这个月的开支做一个大概的估计，然后将本月该支出的数目从工资中扣除，剩下的部分存入银行。

2. 计划采购

每月都要对自己该采购的东西进行一次认真、



会赚钱 会花钱

仔细的清点，如服装、日用品等，并用一个专用本子记上，然后到已经了解过行情的市场，按计划进行采购。

3. 注意养成勤俭节约的习惯

这是减少日常开支的一个重要环节，比如使用一些节能、节水设施等。其实，日常生活中很多费用是不必要花的，这些金额看似不起眼，但长年累月积攒下来，可是一大笔钱。

4. 压缩人情消费的开支

现在的社会，人情消费的花样很多，但要掌握适当、适量、适度的原则。如果自己家有事，规模应越小越好。

5. 延缓损耗性开支

任何物品，只要勤于护理总可以延长寿命，提高其使用率，这无形之中就等于减少了因过早更新换旧而增加的开支。所以，要对音响、电视机、电冰箱、洗衣机、空调等大件家电以及自行车、摩托车等交通工具加强护理，延长物品的使用寿命。

6. 掌握一些小型物件的维修技术

要养成勤动脑、勤动手的良好习惯，对家用电器和机械物品的原理及维修知识，要争取多懂一些。同时，再配备一套简易的维修工具，如扳手、钳子、螺丝刀、斧子、锯子、刨子、钉子等。这样，当家里的电器、机械、装饰品、木器等发生一些小故障和小毛病时，就可以自己动手修理。



会赚钱 会花钱

让“出租主义” 流行到你家

财富
学堂

当下，信奉“买不如租”、“长期不如临时”的人越来越多，“出租”主义在都市开始成为一种时尚。

调查显示，都市里已经越来越流行出租主义，越来越多的年轻人选择租房、租车，其中不乏月收入高于5000元的白领。用他们的话说：我们并不是买不起，而是不愿意被“套住”——你看所谓有车、有房的按揭一族们，天天勒紧裤腰带还贷款，节衣缩食，

面如菜色，何苦呢？因此，信奉“买不如租”、“长期不如临时”的人越来越多，“出租”主义在都市开始成为一种时尚。

有些年轻人已经开始不打算买房，即便有钱也是用来投资。羽落就是其中一个。

羽落和妻子小暖结婚一年多了，一直租房住。期间，双方父母曾不止一次劝他们赶紧按揭买套房子，先安定下来再说，还提前赞助了他们20万元的购房款。羽落和妻子也有20多万元的积蓄，加上父母的20万，支付一个一般房子的首付应该是绰绰有余了。可是羽落不这样想，他觉得自己和妻子都是高学历、高收入人员，以后到底去哪里发展还不确定，如果买了房子的话，那房子就成了累赘。况且这几年的房价也实在不稳定，到底是涨还是跌，还很难预测。羽落也担心买完房子以后就像股票一样被高位套牢，所以他们决定不着急买房，而是用来投资。

羽落将其中的20万拿出来借给一个开公司的朋友，朋友按15%的年利率给羽落支付利息，不过为了保

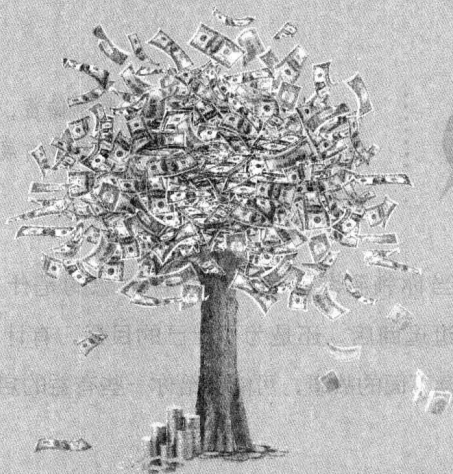
会赚钱 会花钱

险起见，他们商议好了，以朋友持有的某公司法人股票作为质押，如果朋友不能到期还款，可以立即将股票过户到羽落名下。这样，羽落夫妻两人在保持较好的居住条件和不影响生活质量的前提下，将20万元积蓄用于投资，一年可以获取收益3万元。而他们的房租一年还不到1万元。这就等于是羽落夫妻两人住着“不花钱”的房子，还年年有进项。

除了房子可以租，花鸟鱼虫这些不太起眼的小东西也可以租。不过租赁时应该选择正规的商家，因为租赁时商家会要求顾客交一定的押金，并且押金一般高于出租品的实际价值，如果选择的商家不正规，万一退租时人去楼空，押金也就泡汤了。无论是花卉还是宠物，都是有生命的特殊租赁品，如果这些租赁品出现疾病、虫害等异常情况，应及时和出租方联系，因为租赁公司规定，如果客户不及时告知，由此引发的损失将由客户承担。长期租赁的人可以办理会员卡，享受一定的优惠。

第八章

玩转银行 ——银行不只是存钱罐



会赚钱 会花钱



日常储蓄，为你支招

财富
学堂

……
储蓄宜早不宜迟，越早储蓄，你就会
越早得到积累的财产，越早拥有展开投资的
经费。

每当你领到薪水后，第一件事想的是什么？是快点去逛逛商店，还是为了自己的目标，有计划地储蓄？读读下面的故事，可能会给你一些有益的启发。

梁家芝是一个电视台的普通文字记者，她每月的

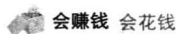
月薪是35000元台币，扣掉各种开销，她一点点地积攒，竟然在不到4年的时间里存了70万元台币，圆了自己出国去读硕士的梦想。

刚刚参加工作的梁家芝，遇到了大多数新人都会遇到的工作瓶颈，总是觉得无力突破。为了自己的前途，她觉得需要进一步的学习和进修，可是又不想向父母或银行借钱。因此，她就萌生出了要靠储蓄来积攒出这笔费用的想法。

每天，她的食宿都非常节省，也从来不买光鲜亮丽的名牌服饰。她觉得与其把钱花掉，还不如握在手中。只要一有零钱，她就积攒起来。于是，她账户上的钱越来越多，她也离自己的梦想越来越近。

终于，有一天，当她的朋友跟她开玩笑说：“家芝，你存了多少钱了啊？是不是成了小富婆啦？”她才注意到，自己竟然已经存够了出国留学的钱！

很多人都有留学的梦想，但是他们却可能因为种种理由而凑不到钱，从而不得不放弃。看了梁家芝的故事，你还会觉得留学是件难事么？尽管是一点点地



积累、一分分地节俭，可她还是存够了钱，圆了自己的梦想。

投资理财很重要，但投资的前提是要有稳定殷实的基础，而要积累资金，最直接的方式就是存钱。生活中，由于人们会遇到各种各样的情况，因此你可以根据不同的需要来选择不同种类的储蓄。例如，活期储蓄为一元起存，就适合一些较为零散的存储，且取用灵活，方便日常的各种急需。而定期储蓄主要是要收集储户手头一时用不着的零花钱，积少成多，集腋成裘，它的起存点为五十元，多存亦可，存期分三个月、六个月、一年、二年、三年和五年。定活两便就是取两者之长，根据具体情况变化利率。

储蓄宜早不宜迟，越早储蓄，你就会越早得到积累的财产，越早拥有展开投资的经费。不要再相信那句“车到山前必有路”的名言了，它带给你的只会是得过且过的平庸生活。所以，马上开始储蓄吧！

时间是最好的见证人，越是年轻的人，越是能存下更多的资本！理财初期，你的钱肯定很少，必须要克制自己，先存钱，才能理财。尽管这一过程可能比

较枯燥甚者漫长、艰辛，但是只要你能养成储蓄的习惯，一切都是值得的。

怎样才能养成储蓄的习惯？

1. 积攒零钱

很多人从小时候开始，就有很多零钱，但是却不会想到要储蓄，总是把这件事延迟再延迟……结果到用钱的时候却发现自己手中没有攒下多少钱。所以，一定要在平时就把钱存起来。为此，你可以给自己买一个小储蓄罐，一有零钱，就立刻喂到它的肚子里，用不了多久，它就会被塞得鼓鼓的了。

2. 银行储蓄

你可以强迫储蓄，就是一拿到薪水就先抽出25%存起来，长期下来，就可以发挥很好的效果。当然，方式可以不加限定，但你务必要在规定的日子里把钱存到银行，以形成储蓄的习惯。

3. 为储蓄设定目标

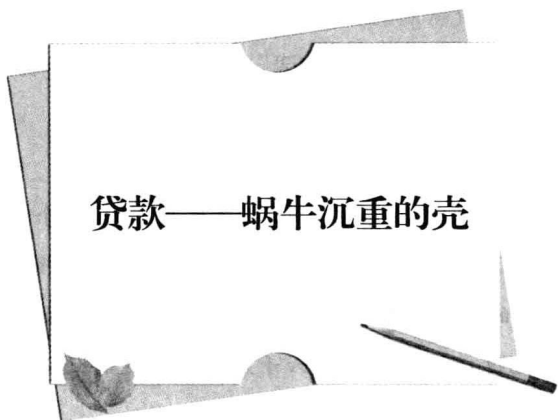
把存钱的目的写到纸上，然后把它放到易看到的地方，使自己能时时看到目标，以起到提醒的作用。



会赚钱 会花钱

4. 不时回顾

不时地看到自己的储蓄在一点点地增加，体会数字逐渐变多的喜悦。时间久了，你便会感受到金钱的来之不易。这些钱都是自己独立挣来的，一定要珍惜，不能随意地支配。



财富
学堂

要理性地运用贷款，了解贷款过程中的一些注意事项，这样才能避免因为还贷压力而给自己的生活造成不良的影响。

在生活中，常听到这样的感叹：“攒钱的速度永远赶不上房价上涨的速度！”的确，随着物价上涨，房价也飞了似的猛涨。很多家庭有房万事足，没房天天苦。要仅靠工资买房，恐怕支付不起，于是很多人就想到了贷款买房。

可是，贷款后的生活就像套上了一个无形的拘束，就像是蜗牛背上沉重的壳，让人感到心情郁闷。真是“成也贷款，愁也贷款”啊！

某杂志社的李先生，每天至少要工作14个小时。他除了自己的本职工作以外，还兼职做自由撰稿人。紧张的生活，压得他喘不过气来。当问及他的收入时，他说：“大概有五六千元，可是这样还是不够。”

这完全是因为他贷款买房造成的。为了还房贷，他不得不像个机器人一样快速运转，并且还想再挣些外快。正常的工作已经够让他疲惫了，再加上这些，他的生活显得要比一般人忙碌很多。到下午6点，李先生一下班，想到还有事情要忙，就觉得腰酸背痛，更没什么心情去吃饭、休息了。

读了上面的例子，你可能会觉得深有同感。有很多这样背负贷款的人，都被巨额的还贷压力压得喘不过气来。就算累得腰酸背痛，也要咬着牙硬挺。虽然

贷款买房已经是很普遍的事情了，但是一旦你贷款的钱超过了你能承受的范围，那它就成了你的痛苦和负担了。

所以，要理性地运用贷款，了解贷款过程中的一些注意事项，这样才能避免因为还贷压力而给自己的生活造成不良的影响。

1. 切合实际的借贷

在贷款之前，你最好先确保你的贷款数额以及每次还贷的数额一定要与你的资产状况相符合，要适度、合理地借贷。这点你必须要有清楚的认识。如果你所借的数额远远超过了你的偿付能力，那你以后将不可避免地要成为“债奴”。

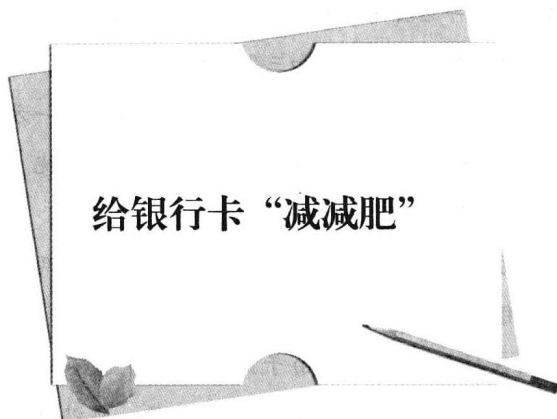
2. 杜绝过度消费

你借的钱、贷的款，并不是为了满足你无止境地消费需求。在花钱的时候，你并不觉得奢侈，可是偿还的时候该怎么办？你必须改掉过度消费的错误习惯。否则，小钱就会变为巨款，总有一天你会吃到自己为自己种下的苦果。



3. 警惕各种风险

不少家庭即便买了房，但由于对自己的还贷能力估计过高，忽略了利息风险、个人意外险和财产风险，结果，当被忽略的风险突然冒出来的时候，借贷者很快就感到力不从心，越来越还不起。本以为当初规划得十分妥当，但由于没有想到这些意外因素，所以一旦出现问题，就慌了手脚。既然如此，你不如先买些意外伤害险、财产险等，以维护自己的利益，减少意外因素的干扰。



财富
学堂

银行卡在手，要比过去把一大堆钱拿在手上要轻便安全得多，可是那也需要你正确使用，否则它的价值不但不能很好地体现，还可能到处给你添乱。

由于信用卡的普及以及各大银行种种信用卡产品的推出，城市中的人们几乎人人都有信用卡，甚至有的人身上会同时携带3到4张。可见，银行卡对于我们的生活来说，已是不可缺少的一项物品了。

会赚钱 会花钱

洪小姐是一名公司的部门经理，每月收入上万，不过她打理财产只靠一张存折和三张银行卡。一方面，她十分喜欢使用银行卡——携带方便，取用方便；另一方面，她也知道银行卡需要理性使用才能免除后顾之忧。所以，在拥有银行卡的同时，她还会拥有一个存折，来存放大额的存款。而银行卡里存放小额存款，其中两张平时消费用，另一张作资金备用卡。

而在选择银行卡上，由于民生银行开卡不需费用，且没有年费，同城取钱也不需手续费，所以她有两张卡都选择了民生银行。而另外一张之所以选择了工商银行的卡，是因为在做异地取款业务上，如果金额较小，工商的卡手续费只要1元，而民生的卡至少要5元。

以前她手中也有数张银行卡，现今都被她清理注销掉了。因为一是没用上，还要交年费，二是银行卡多了，也不好打理。只留下几个常用的，就足够她平时用了。

看着令人无法抉择的种种银行卡，你可能不知道

该用哪种。实际上，银行卡主要分为两大种：借记卡和信用卡。

借记卡是指银行或者其他金融机构给予持卡人士的先存款再消费、没有透支功能的信用凭证。

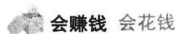
信用卡是指银行或者其他金融机构给予那些资信状况良好的人士可以提前消费一定额度的信用凭证。

这些卡都有哪些特点呢？

相对来说，借记卡在使用的时候可以享受活期存款利率，并且在日常生活中能应用自如。通常我们去商店刷卡消费用的都是这种卡，活取活用。

而信用卡则能起到“提前消费”、“小额融资”的作用。一般是在资金短时间内不够的情况下，用信用卡先预支一部分，也就是“花明天的钱”，这样可以应急，以及时解决财务上的问题。

银行卡在手，要比过去把一大堆钱拿在手上要轻便安全得多，可是那也需要你正确使用，否则它的价值不但不能很好地体现，还可能到处给你添乱。现在不是出现了很多“卡奴”、信用卡诈骗、信用卡“恶意透支”等事件么？这些都是给使用银行卡人的最好



会赚钱 会花钱

的警告。

在用卡之前，计算一下，计较一下，分析一下，就能让你的卡发挥最大的功效，让你的钱得到最高效率的管理。总之，要用好你的卡！

“卡不在多，够用就行。”这是最明智的使用银行卡的方法。随着银行业务的飞速发展，人们的钱包中出现了各种各样的卡，什么借记卡、校园卡、牡丹卡等，似乎是谁的卡越多，谁就更富有，谁的生活也就更现代化。但是，当以后银行向世界的标准靠拢、办理各项业务都需要手续费的时候，这些大大小小的卡就成了“吃钱”的东西。

另外，银行卡的业务现在越来越完善，一张新卡的功能很可能就涵盖了过去几张旧卡的作用。你根本没必要留着那么多卡浪费资源。

种种原因，都提醒着你，你的银行卡该整理一下了！

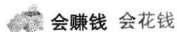


别让信用卡“卡”住你

财富
学堂

……
对于信用卡，我们不仅要看到它可以
预先支出的一面，也要看到它高额费用的一
面。
……

信用卡是一种银行发放的金融凭证，因为它是用今天的卡花明天的钱，所以使用它有一定的风险。一旦你超过期限没有还钱，一方面，你的信用等级会下降，并被记录在案；另一方面，你将背负较高的利息压力，给自己增加了金钱上的包袱。



艾丽十分爱逛精品店，刚毕业的时候，她一有钱，就去买些小服饰。后来发现很多银行可以办理透支消费的信用卡，这对于每个月钱都不够用的她，简直就是莫大的喜事！于是她给自己办了好几张，然后每次都会在钱不够用的时候用信用卡。可是她总是想买最好的消费品，所以到后来还是发现自己的钱不够用。于是她就想了一个办法——在几个信用卡之间利用偿还期的差异，拆东补西，从中间套出一部分超额消费。

不知道从哪天开始，她卡上的钱总是还不上，而从开始记利息后，负担就更重了。渐渐地，她总是在为了还卡费而四处忙碌，拿了这张卡上的钱还那张上的，再拿另一张信用卡还这张，还来还去，手头一堆信用卡，身上也是一堆卡债！于是她的生活就围着卡转，她也成了“卡奴”。

成为“卡奴”，是身为现代人的艾丽的悲哀，不过正像案例中所提到的那样，这个词在今天是个时髦的词，因为成为“卡奴”的人不单她一个，而是有一批人。他们对信用卡认识的局限性，决定了他们的处境。

因此，是时候仔细了解一下信用卡的相关内容了。

在使用信用卡之前，我们应当明了信用卡也有其两面性，它有优点也有缺点，因此并不是你能彻底依赖的消费模式。

信用卡的优点

1. 消费时不必为现金而苦恼

只要你拥有一张信用卡，透支消费2000元左右是不成问题的。所以它充当了短期应急的金融工具。

2. 融资功能

对于信用卡来说，若不用于消费，小额融资以进行风险投资一样可行。

3. 循环透支功能

一般信用卡在免息期内，如果你还了一个最低的还款额，就可以重新恢复部分可透支额度，在有效期内继续用卡。不过这样做将会带来更高的银行利息。

信用卡的缺点

1. 并不是每笔业务都是免息

根据银行的规定，只有用信用卡直接进行消费结账时才可享受最长达50天的免息待遇，而如果是在银



行或者自动提款机上则没有这样的优惠。

2. 昂贵的费用

若钱是在银行或者自动提款机上提取的，就从拿到钱时开始计收万分之五的日息以及手续费。如果不及还清上面两种费用，一旦到期，手续费也要记万分之五的利息。

3. 还款期还要计算

还款期与刷卡日期、当月天数等都有关系，所以你每次都应计算好还款日期，因为每次都可能有差别。

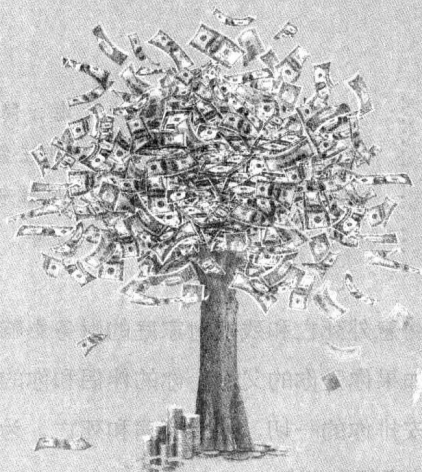
4. 年费

信用卡还要交年费。如果一年不交，下年将会按复利计算，数目就更大了。

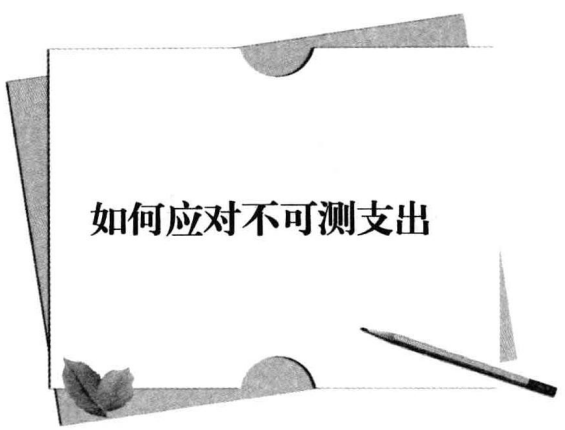
相信全面了解了信用卡的特点之后，你对信用卡就有了更深刻的认识，不仅要看到它可以预先支出的一面，也要看到它高额费用的另一面。

第九章

警惕财富杀手的入侵



 会赚钱 会花钱



如何应对不可测支出

财富
学堂

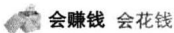
人生就像一片汪洋大海，隐藏着无数的危机，如果我们只一味关注金钱的收益，而忘了自身的保障，当风暴来临时，家庭就会沉没于人生的汪洋之中。

如何将意外死亡和残疾对家庭的财务影响降到最低？——如果你爱你的父母、你的伴侣和你的孩子，就请好好安排你的一切，包括疾病和死亡，为他们承担你应尽的责任和义务。

如何应对疾病等带来的不可测支出？答案很简单，就是利用一种财务杠杆——重大疾病保险（医疗保险）。保险是你坚强的经济后盾，有了人身的保障，才能进行其他投资。

从现在起，你应该意识到：当你遭受意外伤害而去世时，留下一团混乱让你的家人去收拾是残忍和不应该的！对你最亲密的家人来说，忍受失去你的悲伤已经够艰难的了。想象一下他们的痛苦吧！当你健在的时候，这些事情本来是你能够处理好的。

你是不是真的爱你的伴侣、孩子和父母呢？答案当然是真的。那你不应该只是停留在意识层面，你应该把你的爱变成一种实际行动，通过一种特定的方式来表达出来，而后，你就可以彻底消除恐惧和不安！你的价值不仅在于你现在能够为家人创造收入，更重要的是在未来更长的时期内，你还有能力为家庭创造持续的收入！如果你目前的年收入为5万元，孩子能顺利完成学业，父母能安享晚年，爱人能生活得很安稳。而你再打算工作20年就退休的话，你的生命价值至少有100万。但极端的情况是从明天开始，如果你突



然不能再为家人创造这些收入了，那本应赚到而没有赚到的100万可预期的收入应该向谁要呢？

如果你真的爱你的家人，出门前，最好买份旅行意外险。跟旅行社随团出行的话，会有一份旅行社责任险，它保障的是旅途中因旅行社责任而引起的意外事故。换句话说，假如该意外不是因旅行社的责任造成的，而是自己或任何第三方造成的，比如吃坏东西生了病、走路不小心扭伤了脚或私自离团遇到意外，这些都不在旅行社责任险的赔偿范围内。眼下时兴的自助游，旅途中所有的风险损失都要自己承担，那就更要买份旅行意外保险了。

旅行意外险的费用其实并不高，两个人如果5日国内游，买5万保额的旅行意外险，保费总和为24元左右；7日海外游，买100万保额的境外旅行意外险，两人保费总和为500元左右。有的保险公司为了方便客户，已推出了网上自助投保旅行险服务。

生活中，有些意外（车祸、天灾、疾病、地震）往往毫无征兆，不期而至。如果我们事先选择了适当的保险，就可以转嫁、抵御和分散风险。任何财富的

制造者都是人，没有理由把所有的资金都投给股票、基金、房地产，而让人得不到关照。如果鸡都没有了，哪里会有蛋呢？作为一家之主，更有责任为家庭做好风险规划，用投保来转移风险。

人生就像一片汪洋大海，隐藏着无数的危机，如果我们只一味关注金钱的收益，而忘了自身的保障，当风暴来临时，家庭就会沉没于人生的汪洋之中。只要我们拿出一点钱来买一份保险，虽然目前看来收入好像少了一点，但它可保证子女接受良好的教育，可以照顾好父母的晚年和爱人的生活，可以使家庭收入永不间断，使家庭成员一生都拥有安定生活的保障。



会赚钱 会花钱

如何对付通货膨胀

财富
学堂

钱只有投入到社会经济活动的运转当中才能保值，才能把通货膨胀的压力转移出去，使我们的劳动价值得以保存。

老百姓都知道一个朴素的道理：钱只有投入到社会经济活动的运转当中才能保值。比如：做个小生意卖茶鸡蛋。以前是3毛进5毛出，但现在通货膨胀了，鸡蛋涨价了，那就5毛进8毛出，把通货膨胀的压力转移出去，使我们的劳动价值得以保存。

我们可能无论如何也跑不过100米的世界冠军，但是我们要通过一定的努力争取跑过通货膨胀。如果想跑赢通货膨胀，以下可能是我们要做的：

首先，要努力工作，多多赚钱，还要开源节流，精打细算地过日子。

其次，要多学习一些理财知识，让我们手里的钱保值、增值，用钱来生钱。下面就总结几种实用的理财方式。

1. 买债券

随着利率的上调和金融机构存款准备金率的多次提高，债券逐渐成了老百姓和机构热捧的对象。国债是很多老百姓早就熟知的，最近再次出现了牛市以来难得一见的排队买国债的景象；很多公司债也相继发行，利率在4%~7%不等。另外，一些短期融资券也比较活跃，期限主要集中在3个月和1年两个时段上，主要是因为该期限相对较短，在目前高通胀紧缩预期下，在对抗利率上行风险上较具优势。

2. 投资基金

基金是普通百姓投资理财的首选。按照投资配置



比例，基金主要分为股票型基金、混合型基金、债券型基金、货币型基金等，投资者应当根据自己的风险承受能力来组合配置一些基金，把握好各类型基金的配置比例，力求取得最佳组合效果，分散风险，追求收益最大化。其中，基金定投是一种定期定额的投资方式，它具有分散风险、聚少成多等特点，通过长期投资的复利效应，能获得市场平均收益，成为抵制财富缩水、保持货币购买力的有效手段之一。

3. 投资银行和券商的理财产品

一般来说，银行和券商推出的理财产品相对稳健，收益比较固定，目前预期收益一般在5%~15%。在设计理财产品的时候，主要以两个数据为参考标准，一是一年期定期存款利率，另一个就是CPI。存款的收益率是固定的，但理财产品的收益率却可以通过设计达到不同的水平，因此，跑赢CPI还是不成问题的。

4. 投资股票

股市在经历了一番轰轰烈烈的大牛市之后，进入了熊市阶段，可谓是几家欢喜几家愁，有人赚得盆满钵满，有人赔得心灰意冷。股票也是一种很好的投

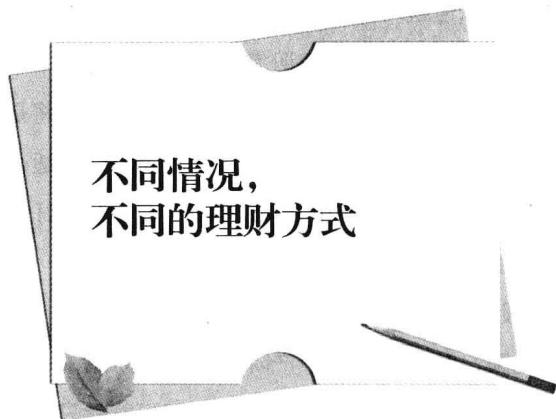
资理财工具，但是对投资者的专业知识和投资纪律要求得比较高，如果对股票知识完全不懂或是略知一二便盲目跟风进场，那是很危险的，等待你的或许将是“交学费买教训”，财越理越少。股票投资比较适合有时间、有精力且有能力的投资者，在市场行情好的情况下收益还是很可观的。

5. 投资黄金

在美国，黄金是一种中产阶级的理财产品。一套房子，在厦门市中心卖100万元，在郊区可能就只值50万元。房产投资取决于地段，而黄金投资则不受地段的影响。一块标准金条，可以在全世界流通，而且价格全球一致。和房产相比，高流动性是黄金独有的特色。

与股票、外汇投资相比，黄金的投资风险相对较低。在股票市场，股民把庄家比成恶狼；而在黄金市场，不用担心有人坐庄。

 会赚钱 会花钱



财富
学堂

每个人的性格不同、年龄不同、所处的人生阶段不同，理财需要注意的问题也就不同。

面对同一个问题，不同的人有不同的解决措施。就像教师教学生，有人说最好的老师是用50种方法教一个学生，而不好的老师是用一个方法教50个学生。为什么？因为不同的人有不同的特点。在理财方面也是这样，每个人的性格不同、年龄不同、所处的的人

生阶段不同，理财需要注意的问题也就不同。

不同家庭情况的理财建议

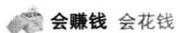
1. 青年两口之家

此类家庭的理财方向应注重以下几个方面：注重培养自己的投资理财能力；谨慎进行大额消费项目，比如购车；保持理性的消费和储蓄观念，避免浮躁和好高骛远的情绪。

理财建议：确保基本储备，加强储蓄积累；谨慎考虑近期买车；调整家庭投资结构，建议按照2：4：4的比例将资金安排在银行存款、委托理财产品、股票基金及信托产品的投资上，避免通胀造成的资金贬值；建议为夫妻双方购买必要的商业保险。

2. 中年三口之家

这类家庭在进行理财规划时要重点考虑以下几个方面：以稳健为前提，在自身条件可控制的领域进行投资；首先考虑避免资金因通胀引起的贬值，然后才能涉及增值领域；转变理财观念，在为子女着想的同时要注重提高生活质量，为自身的退休养老做好充分的准备。



理财建议：空置房屋以出租为首选；建议一次性付清购车款项；小孩教育资金和夫妻养老资金将主要依靠现有经济基础（房产和存款），在保持现有房产和股票投资的基础上，对存款资金和日常积累资金进行投资组合优化，或者购买各家银行推出的理财产品。

3. 老年家庭

此类家庭的理财方向应把握以下几点：首先保障足够的流动资金，作为老年家庭储备之需；注重提高生活质量；涉足一些较成熟的投资领域。

理财建议：先出售旧房加上现有资金，实现买房、买车计划；注重稳健投资以求保值、增值，在支付买房、买车款之后剩余的资金以5：3：2的稳重比例用以银行存款、理财产品、收益性投资（基金、信托和股票等）。

不同人生阶段的理财建议

1. 单身期

参加工作至结婚，这时期收入较低，花销较大，理财的重点不在获利而在积累经验。

理财建议：60%风险大、长期回报较高的股票、股票型基金或外汇、期货等金融品种；30%定期储蓄、债券或债券型基金等较安全的投资工具；10%活期储蓄，以备不时之需。

2. 家庭形成期

这一时期结婚生子，经济收入增加，生活稳定，应合理安排家庭建设的支出。

理财建议：50%股票或成长型基金，35%债券、保险，15%活期储蓄；保险可选缴费少的定期险、意外险、健康险。

3. 子女教育期

这一时期子女教育和生活费用猛增。

理财建议：40%股票或成长型基金，但需更多规避风险；40%存款或国债用于教育费用；10%保险；10%家庭紧急备用金。

4. 家庭成熟期

该时期是人生、收入的高峰期，适合积累，重点可扩大投资。

理财建议：50%股票或股票类基金，40%定期储



蓄、债券及保险，10%家庭紧急备用金；接近退休时，用于风险投资的比例应减少，保险应偏重养老、健康、重大疾病险，要制订合适的养老计划。

5. 退休期

这一时期投资和消费都较保守，理财原则是身体健康第一、财富第二，主要以稳健、安全、保值为目的。

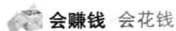
理财建议：10%股票或股票类基金，50%定期储蓄、债券，40%活期储蓄；资产较多者可合法避税，将资产转移至下一代。



财富
学堂

每个人都或多或少喜欢不计付出钱财多少而去购买自以为值得的商品，但是对于你的钱包来说，这可是个巨大的伤害。所以，我们要克制自己的潜在购物欲望。

现在在都市中，“购物癖”患者越来越多，可以说爱逛商店的人，特别是白领，多数都患有轻度的“购物癖”，这类人一般在购物时完全只凭心情好坏、个人兴趣等内在因素来决定是否购买，从来不考



考虑适用性、季节性、支付能力等外在条件。

专家指出，克服这种“购物癖症”，一是要多到山清水秀的地方放松一下自己，调节好情绪，努力避开商业集中地；二是注意培养自己的兴趣和爱好，如唱歌、打球等；严重的患者还要接受专门的治疗。

一般来说，每个人都或多或少喜欢不计付出钱财多少而去购买自以为值得的商品，但是对于你的钱包来说，这可是个巨大的伤害。所以，我们要克制自己的潜在购物欲望。

美国圣地亚哥国家理财教育中心提出了“选择性消费”的观念——你不应该对自己说：“我该不该买这东西？”而应该问：“这东西所值的价钱，是不是在我这个月花钱的预算金额内？是否正是我所要花的钱？”换句话说，你要问问自己，到底有多么想要花这笔钱来买这东西，而不仅仅是告诉自己能不能花这笔钱。

通过选择性的消费，你想要花钱的本能还是能够得到满足的。这就像一个正在减肥的人必须减少热量的摄入，但每天却又还可以吃一点儿冰激凌一样，你

不必试着去完全改变生活方式，而且也不必强迫自己克服心理上的排斥感。

不要误以为选择性消费很简单，其实它并不简单，它需要不断地练习。

阿敏是个超级购物狂，每次同学想去逛超市又找不到人陪时，找她准没错。她一到超市，立刻就兴奋起来，总能想起自己缺这个缺那个，于是买个没完，每次至少也要花上百元。有时候她买回来的东西放在一边也想不起来用，浪费了不少钱。

后来她自己也有点急了，一次逛超市的时候，看到一个妈妈领着小孩一起买东西，小男孩手里拿着计算器，妈妈每放到购物篮里一件商品，就告诉他价格，他累计后把总额告诉妈妈。阿敏觉得这是个好办法，也照做，于是手机里计算器的功能就被充分利用了起来。一开始她给自己规定，每次购物的总额不得超过80元，后来这个金额被一再减少，现在她已经能很好地控制自己的购物行为了。

会赚钱 会花钱



◎ 一次逛超市的时候，阿敏看到一个妈妈领着小男孩一起买东西，小孩手里拿着计算器，妈妈每放到购物篮里一件商品，就告诉他价格，他累计后把总额告诉妈妈。

为了节省开支，带上计算器逛街，是个不错的方法。买一件东西就用计算器加一下，这样就会知道自己不断支出的总数了，超过预算就罢手。这样可以自我核算，避免结账时出现多付。另外，制定目标，到熟悉的超市购物，可以很快找到想买的东西，减少受诱惑的机会，也是一种省时、省钱的方法。

在逛超市时，应该给自己规定时间，一般不要超过10分钟，这样可以控制自己的购买欲望。

同时，逛超市的时候尽量空手进入；如要买东西稍多，而购物篮可以盛下，就绝不要去推购物车。购物篮和购物车本是方便顾客的，但它们同时又极其艺术地为商家做着诱购和促销的工作，可以说，它们是使我们无形中突破购物计划的“元凶”。

另外，要避免数字误导。商家喜欢把商品定为类似9.9元的价格，这样常常会给人便宜的错觉。看到这样的商品，要习惯性地四舍五入，比如把9.9元看成10元，虽然只有一毛钱的差价，但在价格上就不会被误导了。

其实，你的消费是可以掌握的，不要被习惯、



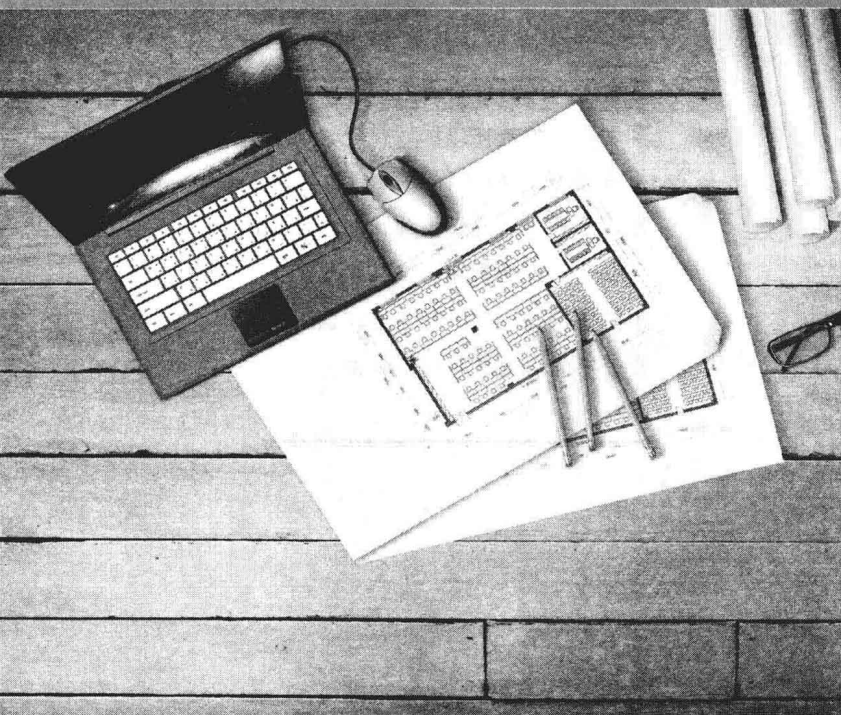
会赚钱 会花钱

冲动或者广告左右。如果你养成了消费时去比较不同商品的价格、服务和品质的习惯，你的选择性消费就不会那么困难了，并且你也能够聪明地消费并存下省下来的钱，这样，可能很快你就成为一个小小的“富翁”了。

第4篇

向财富进军

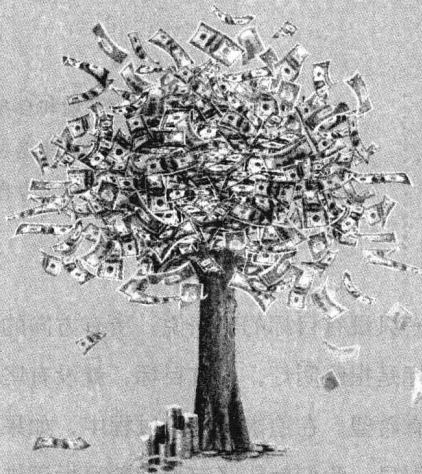
——学习富人的投资方法



投资者都梦想着发财，但沿着金光大道直抵财富门的幸运儿寥寥无几。如果你想玩转投资，纵横投资市场，那么你必须向富人学习，了解一些投资技巧，并选择适合自己的投资天地。惟其如此，你才能在投资市场大行其道，获得投资带来的满足感和财富自由。

第十章

向富人看齐， 制订进军财富的计划



会赚钱 会花钱

设定适合自己的 财富目标

财富
学堂

我们应该学会随着大环境和自身因素的变化适时改变目标，如果固执地追求不该坚持的目标，即使你付出再多的努力也只能是南辕北辙。

对于一只没有目标的船来说，所有方向的风都是逆风。目标是指路明灯，没有目标，就没有坚定的方向，就没有希望。在追求财富的过程中，如果有明确的目标的引导，我们就能坚定地朝着目标迈进，获取

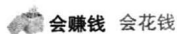
致富的成功。将脑海中孕育的致富欲望转化成一个明确的目标，然后集中精力为确定的目标而坚持不懈地努力奋斗，这是获得财富的关键。

投资目标要明确

美国的汉堡包大王麦当劳公司前任总裁柯柏先生在他的回忆录中写到，他的事业转折点，出现在他觉悟到他要成为“快餐店”老板的一刹那间。

当柯柏刚刚被提升到市场部第二把交椅的职位时，他忽然意识到：这次升迁对他个人所追求的致富目标毫无意义。他的目标是管理整个公司，但他目前的职位却不是负责公司的主要业务。为此柯柏毅然放弃了令他人羡慕的职位，坚决要从事汉堡包的专卖创业，并从头做起，学习如何创业。一年以后，柯柏被总部调回，当上了营销部经理。没多久，他以杰出的营销才能出任常务总经理的职位，并成为总经理的唯一接班人。

从柯柏先生的成长历程看，他之所以获得了巨



大的成功，就是因为他确立了奋斗目标，然后为之奋斗。可见，目标的确立对于一个人一生的成功是多么重要。对于投资尤其如此。

当你初入投资市场、准备大干一场时，切记不可没有投资目标。订立明确的目标，把目标记录下来，可使你更清楚地了解你所希望的是什么。它既可提醒你明确目标，也可以暴露出目标的缺点。如果你写不出心中所想的明确目标，可能意味着你对这些目标的确信程度还不够。你一旦写出目标之后，每天至少大声念一次，这样不但可以加强你的执著信念，也可以强化你内在的力量，并使你朝着目标前进。

适时调整投资目标

当然，目标也不是一成不变的，我们应该学会随着大环境和自身因素的变化适时改变目标，如果固执地追求不该坚持的目标，即使你付出再多的努力也只能是南辕北辙。

有一条河从高原由西向东一直流到渤海，渤海口有一条非常优秀的鱼逆流而行，它想去最上游找一个

水草丰茂的好地方。它的游技很精湛，因而游得很精彩，一会儿冲过浅滩，一会儿划过激流，它穿过湖泊中的层层渔网，也躲过了无数水鸟的追逐。它逆行了著名的壶口瀑布，堪称奇迹；最后穿过山涧，挤过石洞，游过了高原。然后它还没来得及发出一声欢呼，瞬间就被结成了冰。

若干年后，一群登山者在唐古拉山的冰块中发现了它，它还保持着游的姿势。有人认出这是渤海鱼。一个年轻人感叹：这是一条勇敢的鱼，它历经千山万水，逆流而上，才到达这个高度。而一位老者却为之叹息：它只有永不退缩的精神却没有找到适合自己的目标，最后得到的只有死亡。

如果你不想做唐古拉的冰鱼，那就要学会选准并及时调整目标。一般而言，以下几种情况必须调整目标。

1. 社会环境发生巨大变化

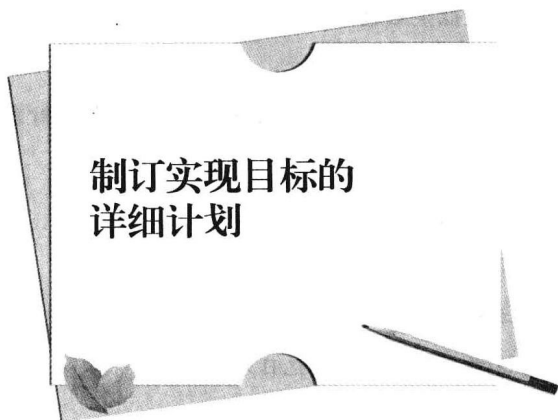
任何人的目标都是特定时代、特定环境的产物，而各种环境中尤其是经济政策对投资具有决定性的作



用。比如中国的改革开放，这一政策让不少人开始意识到中国即将打开的巨大经济市场，由此而下海投资让他们成为走在中国市场经济前沿的弄潮儿。而1997年亚洲金融风暴的前兆，许多投资者完全没有感觉，他们一直被虚涨的楼市迷惑着，变本加厉地投资楼市，一点儿也没有意识到应该调整自己的投资，直到倒在房地产的血泊之中。

2. 主攻方向与自身特征不符

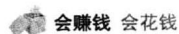
若原定目标与自己的才能、性格、兴趣不吻合，目标实现的可能性就微乎其微。这时就该对目标立即进行相应地调整，及时捕捉新的信息，确定新的主攻目标。通常，扬长避短是确定目标的重要方法。有不少人投资房地产败得“口袋里只剩33块，没有钱回家买菜”，但投资股票或其他项目却赚得盆满钵满。



财富
学堂

凡事预则立，不预则废。提前做好计划、拟订方案，才能保证在进军财富的道路上有条不紊，大获全胜。

常言道：“算计不到穷一时，计划不到穷一世。”进军财富世界，没有实施计划是不可思议的。制订一个财富计划表对投资者相当重要，不论是贯穿整个人生的财富计划，还是短期具体创业的投资计划，制订计划表都是有百利而无一害的，它就像藏宝



图，引领你直抵宝藏之地。

亚洲超级富豪孙正义19岁时就立下了50年的财富计划：

- 19岁攫取人生的第一桶金；
- 25岁之前确立自己努力的方向；
- 30岁之前闯出名堂；
- 40岁之前积累至少1000亿日元；
- 50岁以前一决胜负；
- 60岁以前完成事业；
- 70岁以前交棒，让下一代继承事业。

按照这50年的计划，孙正义出色地建立了自己的财富帝国。如今的他是亚洲唯一可以与比尔·盖茨并驾齐驱的IT巨富，并在财富之路上继续前行。

制订长远的财富计划，再阶段性地分成小计划，一一攻克，这是孙正义成就巨富的法宝之一。据说，创业之初，他模拟自己想成立的事业，分别编制出十年的预估损益平衡表、资产负债表、资金周转表，还

依时序的不同，编出不同形态的公司组织图，并作出沙盘推演。

庞威是创业影碟机的。2006年初，他想进一步扩大生意，然而如何着手呢？他首先宏观分析了全国的市场走势，认为当时人们对家电的购买欲正在急剧上升，而且有可能迅速掀起一个高潮，因此必须抓紧时间把货备齐，以做到手里有粮心不慌。

一旦拿定主意，庞威便开始制订了一份详细的计划：

第一，要争取尽可能早一些去南方的厂家联系购销业务，签订供货合同，把货源落实妥当。他春节刚过即南下广州、深圳，与那里的新老厂家将订货、价钱、供货方式等全都落实了。

第二，根据当时消费者的购物心理，为满足不同层次消费者的需要，把产品品牌、型号都备全了。

第三，为应付家电市场可能出现的全面高涨，他不只做收录机这项生意，还把彩电、冰箱、电风扇也都备了货，让顾客在他的店里一次能购到好几种所需



的家电。

由于事前的计划详细周密，结果庞威大获全胜。
2006年夏天，席卷全国的抢购风突然到来，庞威所属的十几家店里价值上亿元的家电不到一个月便被抢购一空，营业员人均销售额每天竟达50万元。

庞威的成功就在于他的全面、准确和富有条理性的计划。凡事预则立，不预则废。提前做好计划、拟订方案，才能保证在进军财富的道路上有条不紊，大获全胜。

由此可以看出，制订详细、周密的实施计划是有必要的。财富计划在投资中发挥着不容忽视的优势：

首先，它可以全面分析和规划你的投资，包括创业方向和目标、背景分析、所需人力、资金、步骤、期限、标准等。

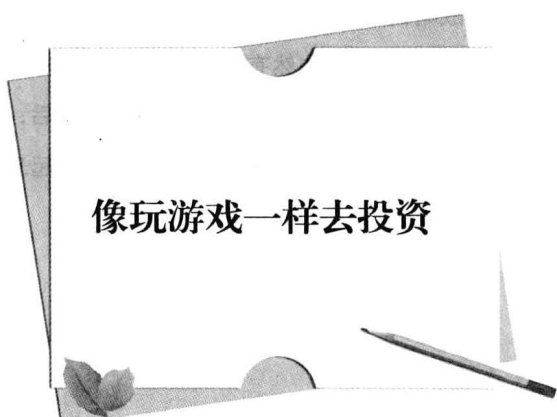
其次，它对你的投资有准确的定位和记录。俗话说，好记性不如烂笔头。数字写在纸上丢不了，记在脑子里就可能会忘掉。无论是金融投资或是创业项目，关键数字在计划中能够得到准确记录，有利于你

第④篇I向财富进军

的成本核算、战略调整。

最后，它让投资行动井然有序。如果事先不作计划，在操作过程中就可能找不到头绪。计划列出后，该干什么、先干什么、后干什么都很清楚，执行起来也有根有据，便于检查。

 会赚钱 会花钱



像玩游戏一样去投资

财富
学堂

面对众多的投资品种，我们需要了解投资的基本常识，提高自己的投资水平，这样才能获得更多的财富。

投资跟游戏有许多相通的地方，从某种意义上讲，投资就是一种游戏。大凡玩游戏的高手都是深谙游戏之道的人，他们熟悉规则，沉醉于过程，专注于自己经营的领域，心无旁骛，因此往往能取得常人难以企及的成就。

巴菲特从11岁起就喜欢玩股票，跟其他孩子喜欢研究飞机模型一样，他喜欢把股价制成表，观察涨落趋势。他把投资股票当作一种喜爱的游戏，几十年热情不减。据说，如今成为世界级富豪的他依然一天24小时都在考虑投资的事情。某一天晚上，巴菲特和他的妻子苏珊受邀去朋友家中吃饭。晚餐过后，他们的朋友架起幻灯机向他们展示金字塔的照片，这时候巴菲特建议他的朋友给苏珊放照片，而他自己饶有兴趣地去朋友的卧室读一份年报。读年报是巴菲特的爱好，就像我们很多人下班之后喜欢打CS一样。

巴菲特如此成功的原因之一，就是他深谙投资的游戏规则，把投资当作一种游戏，没有像很多投资者那样被自己给自己施加的压力压垮，所以在大多数人亏得血本无归时，他却如鱼得水。视投资为游戏，而不仅仅是赚钱，这就是巴菲特。正因为投资是他热衷的游戏，不是养家糊口的职业，所以，他永远有十足的精力投资——就像一个逃学玩电子游戏的孩子那样着迷而专注。

会赚钱 会花钱



◎ 晚餐过后，朋友架起幻灯机向巴菲特夫妇展示金字塔的照片，这时候巴菲特建议他的朋友给妻子放照片，而他自己饶有兴趣地去朋友的卧室读一份年报。

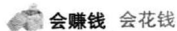
以投资为游戏，并非说你对它的态度可以懒散而随便。事实上，玩游戏的人是最专心致志的人。玩游戏让你进入一个张弛有度的良好状态，既不过度紧张，又不完全松散，它让你对局势的变幻洞若观火。所以说，要想投资成功，最好的办法就是不要把投资当成单纯赚钱的事，而是把它当成一种游戏融入生活，让投资不再弥漫过重的金钱气味，这样你才会对投资保持持久的兴趣和清醒的认识。

投资是一种可以掌控的游戏，无论谁都可以试试。比如说，要让自己的孩子成为富翁，你可以根据自己目前的经济状况，按照下列游戏规则去做：

假如你的孩子刚刚出生，你打算在他（她）60岁时让他（她）成为亿万富翁，则从现在开始每个月只需投资7744元，每年的回报率保证在12%以上。60年后，他（她）的资金将积累到1亿元。

如果你现在已经给他（她）储备了2万元，那么只需每个月投资5742元，60年后，他（她）也会成为亿万富翁。

如果你现在已经有10万元，而且每年的投资回报

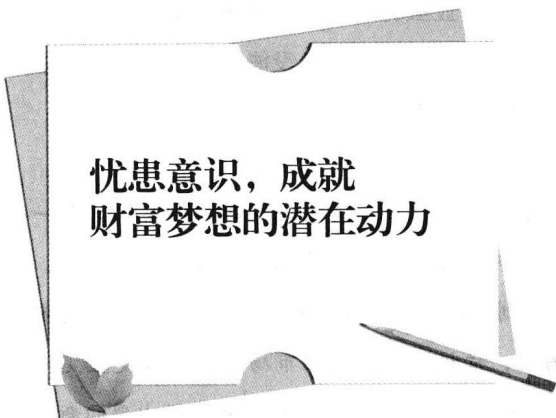


率为12%，那么你不但不需要再投资，而且每个月还能得到2264元的回报，你的孩子60岁时也将成为亿万富翁。

有的父母会说：我们每个月节省不了那么多钱。那你每个月节省下来100元总可以吧？如果你的年投资回报率是12%，60年后也将是1291376712元，你的孩子还是会成为一个亿万富翁。

投资没有什么特别的奥秘，也不需要太复杂的技巧，只要懂得投资游戏的法则，并按照游戏法则坚持玩下去，你就是最后的赢家。投资不是富人的专利，无论钱多钱少，都需要好好打理自己的钱财。

理财的最常见方式就是投资，现在我们可以投资的金融产品越来越多：A股、B股、封闭式基金、开放式基金、国债、企业债、企业可转债、期货、黄金、外汇、房地产等。面对众多的投资品种，我们需要了解投资的基本常识，提高自己的投资水平，这样才能获得更多的财富。



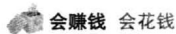
忧患意识，成就 财富梦想的潜在动力

财富
学堂

“危机”不是一种意外，而是一种必然，企业的成长正是在不断地战胜危机中实现的。财富也可以在危机中逐渐积累。

生于忧患，死于安乐。聪明的投资人不但保持一种对忧患的警惕意识，还时时刻刻把这种忧患意识当作自己发财致富的动力。

优秀的投资者都能够敏感地感知祸患，他们也非常重视危机的存在。“天下虽安，忘战必危。”在市



场中，许多企业虽有过辉煌的历史，但由于投资者忽视危机对员工的激励作用，没能让危机意识在企业内部长久存留，最终使企业自取灭亡。

电脑界的蓝色巨人IBM当年的“惨败”就是一个生动的实例。当大型电脑为IBM带来丰厚的利润，使IBM品尝到辉煌的甜头后，整个IBM都沉浸在绝对安逸的氛围里，危机感尽失。在市场环境慢慢发生变化，更多人青睐于小型电脑时，IBM却对市场出现的新情况不予理睬，麻木不仁，没有意识到市场危机的降临，依然沉醉于大型主机电脑铸就的辉煌中，按部就班，继续加大大型主机电脑的市场比重，最终自己打倒了自己。

可见，危机感不但是医治人类惰性和盲目性的良药，也是促成财富增长的有效动力之一。

危机可以让企业瘫痪，也可以给企业带来成长的动力。成功的投资者都知道，“危机”不是一种意外，而是一种必然，企业的成长正是在不断地战胜危

机中实现的。财富也可以在危机中逐渐积累。

20世纪70年代出现了石油危机，由此引发了全球性的经济大萧条，日本的日立公司身陷其中。日立公司首次出现了严重亏损，困难重重。为了扭转这种颓势，日本日立公司作出了一项惊人的人事管理决策。

1974年下半年，全公司所属工厂2/3的员工共67.5万人暂时离厂回家待命，公司发给每个员工原工资的97%~98%作为生活费。

这项决策对日本日立公司来说，是一项人事管理的权宜之计，它虽然节省不了什么经费开支，但它可以使员工产生一种危机感，产生一种忧患意识。

1975年1月，日本日立公司又将这项决策实施到4000多名管理干部的头上，对他们实行了幅度更大的削减工资措施，从而使他们也产生了忧患意识。

同年4月，日立公司又将所录用的工人的上班时间安排推迟了20天，促使新员工一进入公司便产生了忧患意识，产生一种危机感、紧迫感。这样做同时也让其他老员工加深了忧患意识。

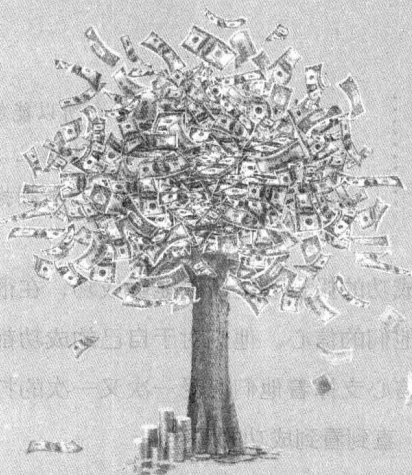


日立公司采取了上述一系列管理措施之后，全公司包括新老员工在内都开始更加发奋地努力工作，都绞尽脑汁地为公司的振兴出谋划策。就这样，在忧患意识的诱发下，全体员工共同努力，公司取得了十分令人满意的业绩。1975年3月，日立公司的结算利润只有187亿日元，比1974年同期减少了1/3。而实施忧患意识管理之后，仅仅过了半年，它的结算利润便翻了一番，达到了三百多亿日元。

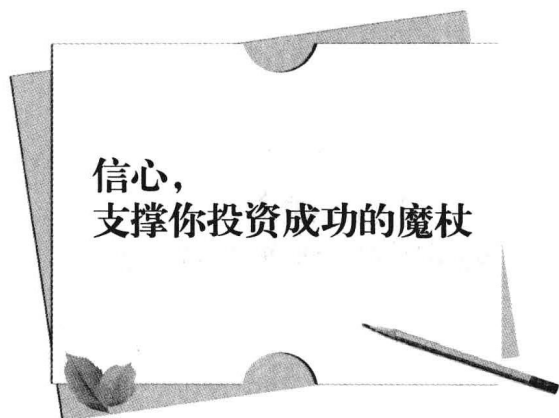
投资者如果能像日立公司那样，在投资的过程中利用危机，充分挖掘自身的潜质，而在投资遭遇风险的时候积极应对，则必能战胜困难，实现致富的梦。

第十一章

提高素养， 夯实财富大厦的根基



 会赚钱 会花钱



财富
学堂

那些成功的投资者之所以能够成功，在很大程度上依赖于他们的信心。要坚信自己的眼光，这样，才有可能拥抱财富。

那些成功的投资者之所以能够成功，在很大程度上依赖于他们的信心。他们对于自己的成功都很有信心，这种信心支撑着他们忍受一次又一次的打击，坚持走下去，直到看到成功的曙光。

拥有信心固然重要，但是将这种素质运用到投资

的实践中更重要。要坚信自己的眼光，这样，才有可能拥抱财富。作为商人，你的任务就是想办法制订好一套完整的、合理的商业计划，坚定自己的看法和计划，剩下的事情就让别人去做，自己等着赚钱就可以了。巴鲁克就是因为坚信自己而走向成功的一个

24岁的青年巴鲁克，以普普通通的出身，凭着自己准确的判断和锲而不舍的精神，用借来的5万美元在10年间滚出了亿元身价，铸造了以色列第一财务软件企业的宏伟事业。

当时，电脑行业正在兴起，随着大量国外品牌电脑的进入，国外大公司开发的各种软件也开始长驱直入，计算机行业再次面临着机会的诱惑，不少人认为国外的计算机无论硬件还是软件均远远超过本国，与其苦苦开发民族软件，不如直接销售推广国外的硬件和软件，这样风险小、来钱快。

巴鲁克仍然潜心致力于民族财务软件的开发、销售，似乎并不在乎国外同行的竞争。在他看来，软件应用离不开技术和服务的本地化支持，国外许多公司

会赚钱 会花钱

可以将软件加以调整推向市场，但其母版是国外的，不可能完全符合本国企业的要求。而民族软件业不仅完全做到了应用、服务的本地化支持网络，而且从软件设计上一开始就充分考虑到了以色列企业的现状。

也正是凭借这一优势，2000年，巴鲁克击败了国外著名的公司，以不菲的价格拿下了仅软件服务就达1000万美元的大洋公司财务软件合作项目，巴鲁克的判断力再一次得了高分。

我们要像巴鲁克那样，在确定自己的计划之前周全考虑，在计划实施后坚信自己。投资也是如此，只有坚信自己的眼光，才会避免因犹豫不决而带来的财富损失。

投资不是一项复杂的工作，它之所以被认为那么深奥复杂、非得依赖专家才行，是因为投资人不知如何应付不确定的投资世界，误将简单的问题复杂化，无法自己冷静地作决策，总是想听听他人的意见。

由于不懂如何面对未知且不确定的投资环境，误以为必须具有未卜先知的能力，或是要有高深的分析

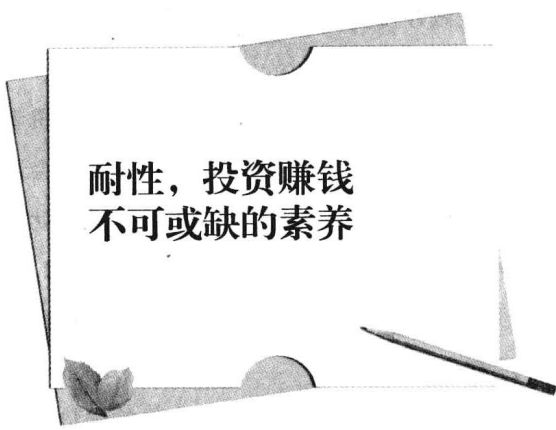
判断能力才能做好投资，许多人便习惯性地把投资决策托付给专家。

然而，如同彼得·林奇所说：“5万个专业投资者也许都是错的。”如果专业投资者真的知道何时会开始上涨，或是哪一只股票一定可以买的话，他早就已经有钱到不必靠当分析师或专家来谋生了。因此，以专家的意见主宰你的投资决策是非常危险的，投资到头来还是要靠自己。

事实上，业余投资者本身有很多内在的优势，如果充分地加以利用，那么他们的投资业绩丝毫不比投资专家逊色。诚如彼得·林奇所说：“动用你3%的智力，你会比专家更出色。”

在投资上，只要你做好市场调查，坚信自己的决定，你就能成为自己的投资专家。

 会赚钱 会花钱



耐性，投资赚钱 不可或缺的素养

财富
学堂

： 赚大钱需要耐心，但是大钱也是由小
： 钱积累起来的。因此，要想赚大钱，需要
： 从“小钱”开始。

投资是件慢工出细活、欲速则不达的事，所以对于想快速致富的人，投资并不适合他。利用投资创造财富的力量虽然比我们想象的要来得大，但是所需的时间却比想象的要来得久。若用小钱投资，想在短时间内赚取亿万财富，可以在此斩钉截铁地说：不可能！投资需

要耐心，耐心也是投资者必备的素养之一。

杰西·利维摩尔曾说：“我操作正确，却破了产。情况是这样的，我看着前方，看到了一大堆钞票，我自然就开始快速冲了过去，不再考虑那堆钞票的距离。在到达那堆钱之前，我的钱被洗得一干二净。我本该走着去，而不是急于冲刺；我虽然操作正确，但是却操之过急。”投资时一定要要有耐心，否则会一败涂地。

曾经有一位白手起家、靠投资股票致富的人说过：“现在我已经闯开了，股票涨一下子就能进账数百万元，赚钱突然间变得容易了，挡都挡不住；回想30年前刚进股市的那段日子里，费了千辛万苦才赚一两万元，真不知道那时候的钱都跑到哪里去了？”

这种经历对许多曾经艰苦奋斗、白手起家的人而言，并不陌生。万事起头难，初期奋斗时钱很难赚，为了区区几万元就得费尽千辛万苦，直到耐心奋斗若干年后，才会发现财源滚滚而来。所以，在投资领域，只要有耐心，钱是跑不掉的，反而是操之过急会让到手的钱财变为泡沫。



会赚钱 会花钱

赚大钱需要耐心，但是大钱也是由小钱积累起来的。因此，要想赚大钱，需要从“小钱”开始。

不屑于赚小钱的人，在投资中是不会成功的，他们缺乏赚大钱的耐心。“赚小钱”可培养自己踏实的做事态度和金钱观念，这对日后“做大事，赚大钱”都有莫大的助益。有钱的投资者都有持久的耐力，他们知道只有抓住了眼前的小钱，才能一步步去赢得财富。而这就需要耐心的帮助。



财富
学堂

在投资中，变通是一种很重要的素养，变通不仅仅是改变你的思维，而是在改变思维的同时紧紧抓住了赚钱的机会。

善于变通是投资者必备的素养之一，我们必须顺势而为、善于变通。在投资环境变化或者形势变化的时候，我们的投资策略必须改变，否则就会吃亏。

德雷斯塔德特让凯迪拉克起死回生，就是一个很好的例子。



在美国经济大萧条时期，整个汽车市场极度萎靡，豪华车市场几乎陷入崩溃。通用汽车公司的凯迪拉克所面临的问题是：究竟是选择彻底停止生产，还是暂时保留这一品牌等待市场行情好转？

当董事会执行委员会正开会决定凯迪拉克的命运时，德雷斯塔德特告诉委员会说他有一个方案可以使凯迪拉克在18个月内扭亏为盈，不管经济是否景气。

当时，凯迪拉克采取的是“声望市场”策略，为争夺市场，他们制定了一项战略：向黑人出售凯迪拉克汽车。

德雷斯塔德特还在各地的服务部发现客户中有很多是黑人精英，他们大多为拳击手、歌星、医生和律师，即使在20世纪30年代经济萧条时期，也有丰厚的收入。他根据自己对凯迪拉克在全国各经销处服务部的观察提出了方案的一部分。他决定向黑人出售凯迪拉克汽车。

通用汽车公司为什么要主动放弃这个市场呢？执行委员会接受了这一主张。很快，在1934年，凯迪拉克的销售量增加了70%，整个部门也真正实现了收支

平衡。相比之下，通用汽车公司的同期销售总量增长还不到40%。

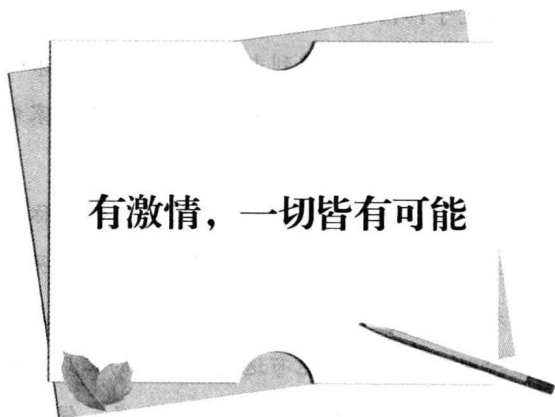
1934年6月，德雷斯塔德特被任命为凯迪拉克部门总经理。他还着手彻底改变豪华汽车的制造方式。他指出：“质量的好坏完全体现于设计、加工、检验和服务。低效率根本不等于高质量。”他愿意在设计和道具方面进行大量的投资，更乐意在质量控制和一流服务上花大价钱，而不主张在生产过程本身做过量的投资。一位管理人员回忆道：“他告诉我们要关注每一个细节。如果别人制造一个零件只需2美元，为什么我们要用3~4美元呢？”

他的这种理念推行还不到三年的时间，凯迪拉克的生产成本与通用汽车公司的低档车雪佛兰的造价已经差不多一样了，但销售时仍然维持豪华车的高价位，凯迪拉克很快便成为通用汽车公司内部最赢利的部门。由于神奇般地使凯迪拉克起死回生，德雷斯塔德特在通用汽车公司内部的发展也由此平步青云。1936年，他被任命为公司最大部门雪佛兰的总经理。



会赚钱 会花钱

在投资中，变通是一种很重要的素养，变通不仅仅是改变你的思维，而是在改变思维的同时紧紧抓住了赚钱的机会。因此，作为投资者要好好培养这种素养。



财富
学堂

……
创业投资只有激情是不够的，只有激情和理性相伴，才能更好地实现投资致富的梦想。

激情让人勇往直前，没有激情就没有梦想，没有梦想就没有追求财富的动力，财富的递增大都是源于激情和梦想。追求财富的路上只有想不到的，没有做不到的。正如李宁说的那样，一切皆有可能。

会赚钱 会花钱

孙迪出生于1917年，1980年，他从单位退休，心里萌发了创业的激情，但遭到老伴的强烈反对。第二年，他只身一人从老家无锡来到南京，选择在一家外贸公司做服装面料采购工作，一做就是两年。

有一天，他在火车站遇到一个人，对方自称是南京一家大型服装厂的老总，并且很爽快地答应买老孙的10万米布，答应货到付款。可是，过了半个月左右，孙迪按照对方的要求把布送到了指定的工厂，那个老总说资金一时周转不开，就打了个欠条，保证十天内付款。十天过去了，货款还没有消息，孙迪连忙打电话和对方联系，却发现这个号码已经注销，公司也突然消失了。

这次失败之后，孙迪决定先从小生意做起。一开始，他边做服装边卖冰棒。他一直对牛仔布料感兴趣，于是就将经营种类定在牛仔服上。渐渐地，他的服装打开了销路，他还在周边市场买了3节柜台，经营牛仔服饰。生意做大了，孙迪想要把柜台卖掉，换成商铺，结果老伴不依了，“这些柜台可是我们的衣食父母啊，你已经八十多岁了，我们俩还能活多久啊！”

不过，孙迪还是悄悄将柜台卖了，他购买了两节商铺，继续卖牛仔服饰。88岁那年，老爷子准备代理品牌牛仔，在六七月份顶着大太阳，一个人全国各地跑，去了解牛仔服饰品牌。最后，孙迪在广州看中了一个牛仔品牌，可是对方又有想法了，毕竟孙迪88岁高龄了，厂家心里总觉得没有底。

孙迪将自己卖服装的经历和市场现状讲给对方听，保证做不好一切费用自己承担。对方还是不放心的，8月份，他们专门到孙迪的店铺考察了一番，终于下决心接受这个88岁的高龄客户。

现在，孙迪依然像小伙子一样激情澎湃地经营着他的服装生意，而且是某牛仔品牌的南京代理商，每年的营业额达六十多万元。

作为91岁的老人，孙迪还在服装市场上跟年轻人一起做生意，不管以后事业做大做小，他身上的这种创业激情值得所有投资者学习。

不过创业投资只有激情是不够的，只有激情和理性相伴，才能更好地实现投资致富的梦想。下面几点

会赚钱 会花钱



◎ 孙迪一直对牛仔布料感兴趣，于是就将经营种类定在牛仔服上。渐渐地，他的服装打开了销路，他还在周边市场买了3节柜台，经营牛仔服饰。

是必须要做到的：

1. 管好资金

企业是由人才、产品、资金所组成的，自有资金不足，会导致创业者利息负担过重，无法成就事业。因此要有“多少实力做多少事”的观念，不要举债经营。

2. 慎选行业

要选择自己熟悉又专精的事业，初期可以小本经营或找股东合作，按照创业计划逐步发展。

3. 放眼长远

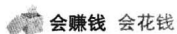
小企业的发展，稳健永远要比成长更重要，如果你每年能有30%的利润，三到五年后你就能有机会把事业做到更大，因此要有跑马拉松的耐力及准备，一步一步一个脚印，按部就班。

4. 精兵简政

公司初期必须精简、节约、高效、务实，不要追求表面的浮华，不必为太长远的设想先期投资。

5. 结好同盟

创业一定要讲求联盟战略，特别是要与同业联



盟，在自有产品之外，附带推销其他的相关产品。这样不仅能提高自有产品的吸引力、满足顾客的需求，还能增加自己的竞争力与收益。

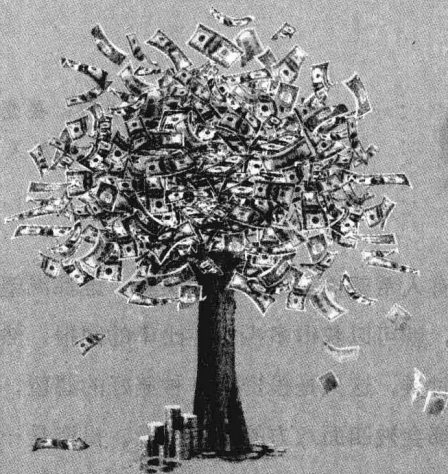
6. 坚韧不拔

要有计划、有目标、有激情，还必须有坚强的耐心与意志力来实施计划，用微笑面对挫折，不达目标决不罢休。

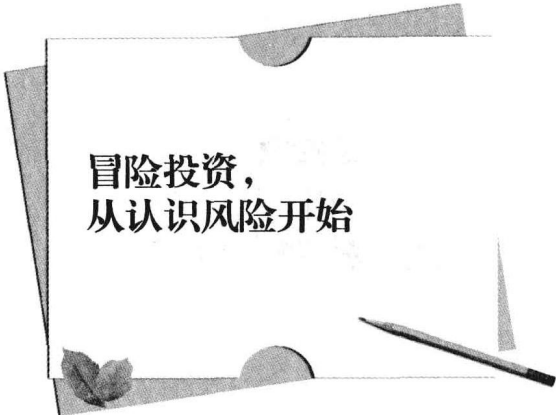
作为一个优秀的投资者，我们要充满激情，大胆地去为自己的投资事业拼搏，在理性的协助下，让自己在投资的蓝海中驰骋纵横，从而创造出巨大的财富。

第十二章

拿出一点 冒险精神去投资



 会赚钱 会花钱



冒险投资， 从认识风险开始

财富
学堂

……
投资是一种风险活动，要想冒险投资有很大的收益，就必须深入了解风险。
……

没有人希望投资做亏本的买卖，谁都渴望投入多少成本，就可以获得多少相应比率的回报。然而，绝大多数时候，这只是投资者一种美好的愿望，因为我们随时都会被四面八方的风险吞没。投资是一种风险活动，要想冒险投资有很大的收益，就必须深入了解

风险。

简单地说，风险就是亏损的不确定性：亏损是否发生不确定，亏损何时发生不确定，亏损在何地发生不确定，损失的程度不确定。只有走近风险、了解风险，才能避开风险，投资才能获得成功。

一般情况下，常见的投资风险有以下几种：

1. 财务风险

金融投资，如股票或债券，会因为发行公司创业不善，使股票价格下跌或无法分配股利，或使债券持有人无法收回本金和利息。

2. 市场风险

市场变化的不确切，往往给经验不足的投资者造成亏损。以股市来说，市场的景气与否往往会使股票的价格随之起伏，给投资者造成损失。

3. 利率风险

利率上升会使债券的价格下跌，给投资者造成损失。

4. 购买力风险

通货膨胀会使金钱贬值，丧失原有的购买力，投



资利润若赶不上通货膨胀率，就是在赔钱。

根据投资者的个人状况，投资风险又可以具体细分为以下几种：

1. 本金损失的风险

不论是因市场因素还是创业的优劣，都有损失本金的风险。

2. 收益损失的风险

投资无法获得预期的收益，如租金收不到或无法分配到股利。

3. 管理风险

以投资房产来说，购买一幢房子来出租，投资者就必须亲自创业管理，若疏于管理，就可能造成亏损。

4. 流动性风险

即急需钱时，将投资品适时变换为现金。一般银行存款、债券和多数股票都可以很快变现，流动风险较低；而房地产和收藏品变现较慢，流动性风险较高。

5. 利率风险

对负有贷款债务的人而言，利率上升会使利息负

担增加，除非是固定利率贷款；对靠利息收入维持生活的退休人员而言，利率降低会使收入减少。

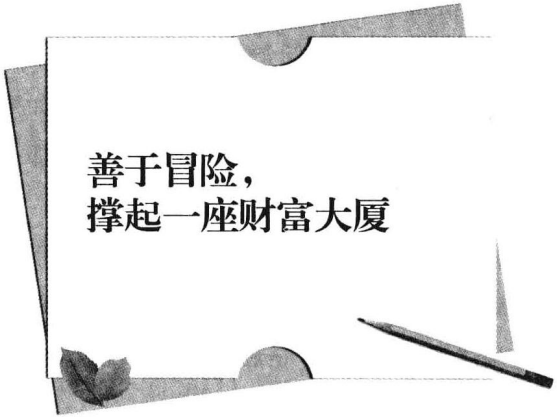
天下根本没有高回报、零风险的投资机会。如果有人向你推荐一个高回报而无风险的投资机会，那么你根本不用考虑，他一定是个骗子。

大多数投资者是用闲钱去投资的。暂时不急于使用的、在解决基本生活以外余下的钱，都可以算是闲钱。唯有用这笔钱去投资才是最安全的，因为即使全部亏了，也不会对生活造成太大的影响。

投资如人生一般无常。投资市场有太多的不可能：今日股价大升几千点，明早醒了，突然又暴跌几千点，大起大落。能够笑看风云的，便只有那些以最坏的打算用闲钱去投资的人；那些把生活费也拿去搏者，失误之后就真正的陷入绝境了。

投资，必然会有成败，成功的投资者，一般都有充足的心理准备去坦然面对投资市场中的风风雨雨，即使真的发生了最坏的事，他们也能够禁受得住打击，有再战的勇气，不会因此而一蹶不振。

会赚钱 会花钱



善于冒险， 撑起一座财富大厦

财富
学堂

冒险是一门学问，善于冒险的人都是胸有成竹的人，他们不光了解自己，而且对他们投资的市场也有一定的认识。

冒险是投资者最可贵的精神之一，没有冒险就没有一座座崛起的财富大厦。但是真正善于冒险的投资者，都是去冒值得冒的险，然后努力降低风险。

冒险是一门学问，善于冒险的人都是胸有成竹的人，他们不光了解自己，而且对他们投资的市场也有

一定的认识。基于此，他们作出大胆的异乎常人的选择就不足为奇了。

美国石油巨富保罗·格蒂，被称为“冒险之神”。格蒂1914年从牛津大学毕业返回美国后，适逢美国石油工业进入方兴未艾的年代。格蒂找来石油方面的材料认真研读，经过一番考察后，毅然决定到石油界去冒险。他向父亲告借了一笔款之后开始了他的冒险事业。1916年，格蒂领着一支钻探队来到马斯科吉郡，经过严密的勘测，以500美元的代价租借了一块地产，决定在这里试钻油井。经过一个多月的艰苦奋战，他们终于打出了第一个油井，每天产油720桶。格蒂从此进入了石油界。就在这年，他和父亲合伙成立了“格蒂石油公司”。不到一年时间，他就赚取了第一个百万美元，当年他仅有23岁。

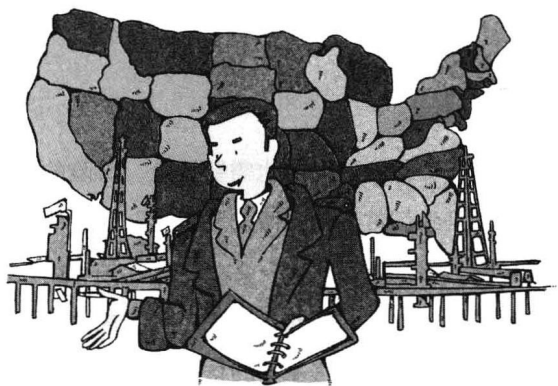
1919年，格蒂以更富冒险的精神，转到加利福尼亚州南部，进行他新的冒险计划。但最初的努力失败了，他在这里打的第一口井竟是个“干洞”，未见一滴油。但他不甘失败，在一块还未被别人发现的小

会赚钱 会花钱

田地里取得了租权，决心继续再钻。然而这块小田地实在太小了，不过比一间小小的房屋的面积略大一点儿，而且只有一条狭窄的通路可进入此地，载运物资与设备的卡车根本无法开进去。他采纳了一个工人的建议，决定采用小型钻井设备。他和工人们一起，从老远的地方把物资和设备一件件扛到这块狭窄的土地上，然后再用手把钻机重新组合起来，奋战了一个多月，终于在这里打出了油。

随后，他移至洛杉矶南郊，进行新的钻探工作。这是一次更大的冒险，因为购买土地、添置设备以及其他的准备工作已花去了大笔资金，如果在这里不成功，那么，他已赚取到的财富将会毁于一旦。他亲自担任钻井监督，每天在钻井台上战斗十几个小时。他们打入3000米，未见有油；打入4000米，仍未见有油；当打入4350米时，终于打出油来了。不久，他又完成了第二口井的钻探工作。

格蒂的冒险虽然有过失败，但他始终不放弃。1927年，他在克利夫兰同时开四个钻井，又获得了成功，收入又增加80万美元。这时，他建立了自己的储



◎ 格蒂亲自担任钻井监督，每天在钻井台上战斗十几个小时。他们打入3000米，未见有油；打入4000米，仍未见有油；当打入4350米时，终于打出油来了。

会赚钱 会花钱

油库和炼油厂。1930年他父亲去世时，他个人手头已积攒下数百万美元了。此后的岁月，机遇也常伴格蒂身边。他所买的租田，十之八九都会钻出油来。

事实上，冒险伴随格蒂事业的始终，直到他成为世界闻名的财富大亨。

投资需要冒险，财富也需要冒险。冒险的人分两种：一种是我们常说的“无知者无惧”那样的人，这种人勇气可嘉，但运气成分太多，成功的可能性自然很小；另外一种“明知山有虎，偏向虎山行”那样的人，这种人对风险有足够的认识，对自身因素充分了解，并为可能发生的状况预先设想出相应的方案，显然，这种人才是真正具备冒险精神的，所以他们赢得财富的机会很大。



正确估算 自己承担风险的能力

财富
学堂

每一个投资者都要清醒地认识到风险的存在，并且要清楚认识自己承受风险的能力，做好积极应对投资风险的准备。

如果你月薪1000元，还要养家糊口，你会选择炒股吗？把孩子的奶粉钱和家庭生活费都砸到股市上，你输得起吗？在投资市场一派丰收的时刻，谁要站出来说投资有风险、投资者需要及早做好准备，似乎没有多少人去理会。但是，风险因为市场的火热就不存

会赚钱 会花钱

在了吗？当然不是。投资和风险，就像人和影子的关系一样，即使在没有阳光的角落，它们照样形影不离。所以，每一个投资者都要清醒地认识到风险的存在，并且要清楚认识自己承受风险的能力，做好积极应对投资风险的准备。

一般来说，影响风险承受度的因素包括投资年龄、投资目标的弹性和投资者的主观风险偏好。

1. 投资年龄

从投资角度来说，人一生中投资的钱分为两部分：一部分是过去的储蓄，另一部分是未来的储蓄。年龄越大，则过去的储蓄越多，未来的储蓄越小。过去的储蓄作为现在投资的资本，是现在承受风险的部分；未来的储蓄可当作现在资本的价值折现后往后分摊的本钱。由此可以推出，年轻人承受风险的能力强，年老者承受风险的能力相对较弱。如果不考虑年龄因素，盲目投资，结果可能输掉养命钱。

2. 投资目标的弹性

投资目标的弹性越大，风险承受能力越高。若投资目标时间短且无弹性，则保本是最明智的选择。例

如，李先生将10000元用于股票投资，打算将投资收益用于跟家人在国内的旅游，如果李先生成功了，就好好带着家人出去放松放松；失败了，顶多不去旅游。由此可见，投资弹性大，承受风险的能力也强。

3. 投资者的主观风险偏好

人各不同，承受风险的程度也不一样。投资者主观风险偏好主要表现在风险承受能力上。风险承受力是我们冒险投资的一个前提，所以我们必须正确估量我们的风险承受力。

附：风险承受能力测试

1. 你的年龄在下列哪个范围内？
A. 25岁或以下（14分） B. 26岁到35岁（8分）
C. 36岁到45岁（6分） D. 46岁到55岁（4分）
E. 56岁到65岁（2分） F. 66岁或以上（0分）
2. 你的婚姻状况是下列哪种？
A. 单身（12分） B. 已婚（0分） C. 离婚（6分）
3. 你有多少个孩子？
A. 没有（17分） B. 一个（9分） C. 两个（9分）

 会赚钱 会花钱

- D. 三个 (2分) E. 四个以上 (0分)
4. 你的教育程度是下列哪种?
- A. 小学 (0分) B. 中学 (2分)
- C. 专科或中专 (4分) D. 大学或以上 (4分)
5. 若把你所有的流动资产 (银行存款、股票、债券、基金等) 加起来, 减去未来一年内的非定期性开支 (例如结婚、买车等), 约等于你每月薪金的多少倍?
- A. 20倍以上 (15分) B. 15.1~20倍 (12分)
- C. 10.1~15倍 (9分) D. 5.1~10倍 (6分)
- E. 2.1~5倍 (3分) F. 2倍以下 (0分)
6. 你估计五年后的收入会较现在增长多少?
- A. 50%以上 (18分) B. 30.1%~50% (14分)
- C. 20.1%~30% (10分) D. 10.1%~20% (5分)
- E. 0.1%~10% (2分) F. 收入不变或下降 (0分)
7. 你平均每月的支出占收入的比例是多少?
- A. 100%以上 (0分) B. 80.1%~100% (2分)
- C. 60.1%~80% (4分) D. 40.1%~60% (8分)
- E. 20.1%~40% (12分) F. 20%以下 (18分)

测试结果及分析

81分或以上：由于你没有多少财务上的负担，可以很轻松地接受高于一般的风险，所以可选择高风险的投资项目以赚取较高的回报。

61~80分：你只有少量财务上的负担，能够接受较高水平的风险，对于比平均风险略高的投资项目均可以接受。

41~60分：你接受风险的能力属于一般水平，可以接受普通程度的风险。

21~40分：由于你个人负担较一般人重，故此接受风险的能力亦偏低，不可接受太高风险的投资项目。

20分以下：你接受风险的能力属于极低水平。因为你有沉重的负担，投资中应取向低风险型投资项目。

 会赚钱 会花钱



规避风险， 向“钱线”挺进

财富
学堂

要想投资成功，参考市场信息是必不可少的，但却不能完全相信市场，否则容易堕入陷阱，成为市场的牺牲者。

不同的投资项目，风险不同，回报也不相同，对投资者的意义更不一样。因此，应根据不同的投资项目投入不同比例的资金。

投资的首要目标是保本。保本就是保存已拥有的财产，不让它流失、损失、贬值。因为通货膨胀会使

物价上涨，只要有通胀，就会使金钱贬值，为避免金钱贬值，使其至少维持在原有的价值上，便需要作投资保本。保本是最低风险的投资，是最稳健的投资，所以资金比例应最高。另外，一些币值和汇价稳定的外币，也可作为保本性质的存款投资，像美元存款、英镑存款、欧元存款等，收取一定的利息，同时汇价波动的风险也较低。

在存款的基础上，可以进一步作保本增值的投资，购买人寿保险。以前，很多人并不了解储蓄保险和人寿保险，所以不喜欢购买。但现在，人们已经明白了这些保险项目对个人财务的意义。只要能选择实力雄厚及理财稳健的保险公司，风险和银行存款一样低。

但投资市场是瞬息万变的。如果你是一位经常看市的投资者，就会深刻理解市场的变化。为了使投资判断准确，我们要在市场当中找到可测的线索，尽量作出比较可靠的预测。

最基本的市场定律是：买盘金额多于卖盘金额，价格便会上升；卖盘金额多于买盘金额，价格便下跌。价格由市场的供应和需要决定，买盘代表了需

会赚钱 会花钱

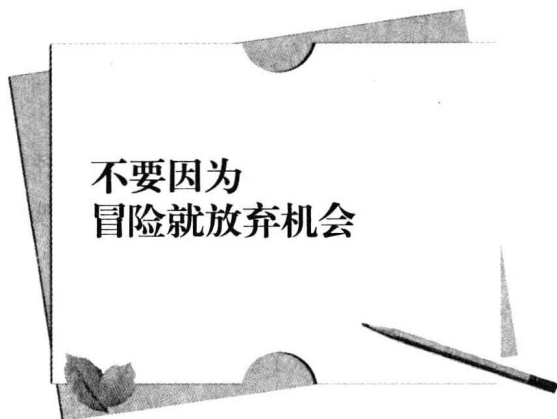
求，卖盘代表了供应。供应大于需求，拉低股价；需求大于供应，推高价格。每个投资市场都是这样。

因此，只要你能准确测知未来的价格走势，抓住时机，你就可以赚大钱。选准投资时机，就是把所有与所投资项目相关的因素都组合起来综合分析，从中找出一个规律，认为其会升还是会跌，从而作出买卖决定。

当然，市场上的信息非常多，有真有假。有些有来源的信息可信度高，而有些根本不知道来源，切不可作为投资的依据。

信息是重要的投资参考资料，但投资者却不可尽信市场。市场是混杂的，有些大户经常用“炒”信息的投资策略，影响众多散户的反应。很多来自市场的信息，可能是故意造谣、传播的假消息，虽然证监会不容许这些活动的出现，但要证实谣言出处，却十分困难。

要想投资成功，参考市场信息是必不可少的，但却不能完全相信市场，否则容易堕入陷阱，成为市场的牺牲者。



财富
学堂

天下没有十全十美的事，天下也没有无风险的机会，要想成功，就要敢于冒险。

世界上每一位成功的商人都是“风险管理家”，他们不会因为害怕风险而放弃千载难逢的赚钱机会，因为冒险与收获常常结伴而行。险中有夷，危中有利。天下没有十全十美的事，天下也没有无风险的机会，要想成功，就要敢于冒险。

会赚钱 会花钱

有一次，但维尔地区经济萧条，不少工厂和商店纷纷倒闭，被迫贱价抛售自己堆积如山的存货，价钱低到1美元可以买100双袜子。

那时，约翰·甘布士还是一家纺织厂的小技师。他马上把自己积蓄的钱用于收购低价货物，人们见到他这股傻劲，都公然嘲笑他是个蠢材。

约翰·甘布士对别人的嘲笑漠然置之，依旧收购各工厂和商店抛售的货物，并租了很大的货仓来存货。

他妻子劝他说，不要把这些别人廉价抛售的东西购入，因为他们历年积蓄下来的钱数量有限，而且是准备用作子女教养费的。如果此举血本无归，那么后果不堪设想。

对于妻子忧心忡忡的劝告，甘布士笑过后又安慰她道：“3个月以后，我们就可以靠这些廉价货物发大财了。”

甘布士的话似乎兑现不了。

过了十多天，那些工厂即使贱价抛售也找不到买主了，便把所有的存货用车运走烧掉，以此稳定市场上的物价。

他太太看到别人已经在焚烧货物，不由得焦急万分，抱怨起甘布士来。对于妻子的抱怨，甘布士一言不发。

终于，美国政府采取了紧急行动，稳定了但维尔地区的物价，并且大力支持那里的厂商复业。

这时，但维尔地区因焚烧的货物过多，存货欠缺，物价一天天飞涨。约翰·甘布士马上把自己库存的大量货物抛售出去，不仅赚了一大笔钱，还使市场物价得以稳定，不致暴涨不断。

在他决定抛售货物时，他妻子又劝告他暂时不忙把货物出售，因为物价还在一天一天地飞涨。

他平静地说：“是抛售的时候了，再拖延一段时间，就会追悔莫及。”

果然，甘布士的存货刚刚售完，物价便跌了下来。他的妻子对他的远见钦佩不已。

后来，甘布士用这笔赚来的钱开设了5家百货商店，业务范围十分广泛，终于成为全美举足轻重的商业巨子。

后 记

一本著作的完成需要许多人的默默奉献，闪耀的是集体的智慧。其中铭刻着许多艰辛的付出，凝结着许多辛勤的劳动和汗水。

本书在策划和写作过程中，得到了许多同行的关怀与帮助，及许多老师的大力支持，在此向他们致以诚挚的谢意：于海英、张保文、齐艳杰、张艳芬、赵广娜、王艳明、梁素娟、曹博、王杰、王鹏、何瑞欣、周珊、慈艳丽、李文静、刘健、程仕才、李彦岐、李静、宋洁心、黄亚男、李猛、黄克琼、魏清素、李良婷、武敬敏、黄梦溪、张晓静、李娜、李佳、李倩、杨英、徐娜、赵一、王艳、聂小晴、蔡亚兰、谈佳庆、黄薇、黄晓林、李伟军、齐红霞、李惠、欧俊、姜波、史慧莉、闫晗、焦亮、秦凤超、常娟、闫瑞娟、曹徐学、廖春红、杨云鹏等。

阅读是一种享受，写作这样一本书的过程更是一种享受。在享受之余，我们心中也充满了感恩。因为在写作过程中，我们不仅得到同行的帮助，还借鉴了其他人智慧的精华。相信你们劳动的价值不会磨灭，因为它给读者朋友们带来了宝贵的精神财富。

随·身·读



开启便利阅读新时代
让知识与你随身同行

成功激励 >>>

为你指引人生的前进方向，助
你超越险阻，走向成功。

- 1 《巨人的脚步》
- 2 《潜能的力量》
- 3 《一生的忠告》
- 4 《一生的资本》
- 5 《伟大的励志书》
- 6 《成功可以复制》
- 7 《品格的力量》
- 8 《自己拯救自己》
- 9 《财富的秘密》

员工培训 >>>

帮助你提升职业理念，更好地
规划个人发展。

- 1 《公司就是希望》
- 2 《好员工这样工作》
- 3 《忙要忙到点子上》
- 4 《思路决定出路》
- 5 《方法总比问题多》
- 6 《带着思想来工作》
- 7 《用业绩证明自己的价值》
- 8 《成为公司最需要的员工》

职场充电 >>>

让你轻松提升职场竞争力，在职
场发展中如鱼得水，步步高升。

- 1 《瞬间读懂周围的人》
- 2 《瞬间读懂身体语言》
- 3 《瞬间读懂人心》
- 4 《上班的智慧》
- 5 《会说话 会办事》
- 6 《圆融的职场经营课》
- 7 《20几岁要懂点人情世故》
- 8 《20几岁要懂点办事技巧》
- 9 《20几岁要懂点职场策略》
- 10 《20几岁要懂点社交礼仪》
- 11 《20几岁要懂点成功智慧》
- 12 《20几岁要知道点国学常识》
- 13 《20几岁要知道点文化常识》
- 14 《20几岁要知道点历史常识·
中国卷》
- 15 《20几岁要知道点历史常识·
外国卷》
- 16 《20几岁要知道点社会常识》
- 17 《20几岁要知道点经济常识》
- 18 《博弈论的诡计》
- 19 《舍与得的职场经营课》
- 20 《每天懂点职场生存之道》

随·身·读



开启便利阅读新时代
让知识与你随身同行

- 21 《懂管理先要懂心理》
- 22 《20几岁要懂得塑造形象魅力》

自我实现 >>>

帮你全面提升自身素质，使你在各个方面皆能左右逢源，无往不利。

- 1 《20几岁决定女人的一生》
- 2 《20几岁决定男人的一生》
- 3 《20几岁要开始自我定位》
- 4 《会生活 会工作》
- 5 《会做人 会处世》
- 6 《这样做女孩最聪明》
- 7 《这样做男人最优秀》
- 8 《女人就是要有钱》
- 9 《厚道的人生成功课》
- 10 《不抱怨的力量》
- 11 《做最好的自己》
- 12 《细节做事 宽心做人》
- 13 《九型人格》
- 14 《卡耐基写给年轻人》
- 15 《卡耐基写给男人》
- 16 《卡耐基写给女人》
- 17 《每天学点实用理财学》
- 18 《每天学点实用投资学》

- 19 《每天学点实用心理学》
- 20 《每天学点实用口才学》
- 21 《每天学点实用经济学》
- 22 《修炼魅力女人》
- 23 《读懂女人 看清男人》
- 24 《幸福婚姻要淡定》
- 25 《舍与得的婚姻经营课》
- 26 《气场》
- 27 《女人的幸福密码》
- 28 《情绪掌控术》
- 29 《快乐工作 自在生活》
- 30 《幸福女人的人生哲学》
- 31 《能力第一 学历第二》
- 32 《会赚钱 会花钱》

心灵修养 >>>

助你解析人生的种种困惑谜团，让你澄心静志，超然洒脱。

- 1 《感谢折磨你的人》
- 2 《别为小事抓狂》
- 3 《舍与得的人生经营课》
- 4 《好心态 好人生》
- 5 《幸福女人阳光禅》
- 6 《宽心的人生幸福课》

随·身·读



开启便利阅读新时代
让知识与你随身同行

- 7 《再苦也要笑一笑》
- 8 《阳光心态》
- 9 《放下就是幸福》
- 10 《有一种智慧叫禅悟》
- 11 《有一种胸怀叫感恩》
- 12 《有一种境界叫活在当下》
- 13 《有一种心态叫平衡》
- 14 《禅是最好的生活》
- 15 《幸福没有密码》
- 16 《男人不抓狂》
- 17 《女人不抓狂》
- 18 《让心重新放晴》
- 19 《淡定》
- 20 《活着是一种修行》
- 21 《心态比黄金更重要》

历史快读 >>>

透过故事读历史，让读者在历史
盛衰中吸取经验，鉴知往来。

- 1 《春秋那些事儿》
- 2 《战国那些事儿》
- 3 《秦朝那些事儿》
- 4 《西汉那些事儿》
- 5 《东汉那些事儿》

- 6 《唐朝那些事儿》
- 7 《北宋那些事儿》
- 8 《南宋那些事儿》
- 9 《明朝那些事儿》
- 10 《清朝那些事儿》
- 11 《魏晋那些事儿》
- 12 《五代那些事儿》
- 13 《南北朝那些事儿》
- 14 《元朝那些事儿》
- 15 《民国那些事儿》

生活休闲 >>>

增添智慧，创造乐趣，愉悦身心，
为平凡的生活加点料。

- 1 《再忙也要歇一歇》
- 2 《最上瘾的心理测试》
- 3 《最喷饭的幽默笑话》
- 4 《最实用的解梦手册》
- 5 《最诡异的神怪故事》
- 6 《最好玩的娱乐游戏》
- 7 《会吃的女人美如花》
- 8 《吃对食物不生病》
- 9 《健康生活习惯小全书》
- 10 《新编生活妙招小全书》

读者回函卡

感谢您购买和阅读“MBook随身读”图书,欢迎您加入我们的读者俱乐部。为了更了解您的需要和改善我们的服务,请您详细填写如下资料并寄回,我们将定期向您发送最新的图书出版资讯,您还将有机会获得我们赠送给您的新书。

姓 名 _____

性 别 ☐ 男 ☐ 女

年 龄 ☐ 20岁以下 ☐ 21-30岁 ☐ 31-40岁 ☐ 41-50岁
☐ 50岁以上

地 址 _____

邮 编 _____

电 话 _____ 电子信箱 _____

学 历 ☐ 初中 ☐ 高中 ☐ 专科 ☐ 本科 ☐ 硕士 ☐ 硕士以上

职业类别 ☐ IT业 ☐ 财会/金融/保险 ☐ 制造/贸易
☐ 医疗/医药 ☐ 媒体 ☐ 房地产/建筑 ☐ 教育/培训
☐ 政府/服务 ☐ 销售 ☐ 学生 ☐ 其他 _____

月 收 入 ☐ 2000元以下 ☐ 2100-3000元 ☐ 3100-5000元
☐ 5100-10000元 ☐ 10000元以上

您从何种渠道获知本书消息?

☐ 书店 ☐ 报刊杂志 ☐ 广播电视 ☐ 网络 ☐ 移动媒体 ☐ 其他

您购买的图书书名? _____

您为何购买本书? _____

您对哪类图书感兴趣? ☐ 哲学宗教 ☐ 历史文化 ☐ 心理自助
☐ 生活百科 ☐ 经济管理 ☐ 个人理财
☐ 员工培训 ☐ 其他 _____

关注最新出版信息,请登录公司网站: www.huaxiabooks.com

您对我们有何建议,也欢迎您登录微博与我们互动:

<http://t.qq.com/MBook-2011/mine>

邮寄地址:北京市丰台区方庄芳群园三区三号楼711室(邮编100078)



会赚钱，是一种本事；
会花钱，是一门艺术。

会赚钱，永远有钱花 会花钱，越来越有钱



只有会赚钱，才能有钱花。有钱人之所以有钱，是因为他们掌握了赚钱的方法，这些方法影响了他们的心态，促成了他们的行动，为他们创造了惊人的财富。而这些方法是我们可以学习的，只要我们作出改变，用这些方法指导自己的行动，假以时日，我们也可以富有。

学会了赚钱的本事，我们还要练习花钱的艺术。会花钱的人往往也会挣钱。所以，我们还要学会花钱，这样才能发挥钱的最大功效，从而为我们进一步积累财富创造条件。

 华夏盛轩

上架建议◎自我实现·励志

ISBN 978-7-5080-7187-9



9 787508 071879 >

定价：18.00元